

DAVID CRAIG

كشف الكذب

LIE CATCHER



ديفيد كريغ

كشف الكذب

LIE CATCHER

ديفيد كريغ
DAVID CRAIG

ترجمة
بسام شيحا

مراجعة وتحرير
مركز التعريب والبرمجة



الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل
Arab Scientific Publishers, Inc. SAL

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يتضمن هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنكليزي
LIE CATCHER
حقوق الترجمة العربية مرخّص بها قانونياً من الناشر
BIG SKY PUBLISHING
بمقتضى الاتفاق الخطي الموقّع بينه وبين الدار العربية للعلوم ناشرون، ش.م.ل.

الطبعة الأولى
1433 هـ - 2012 م

ردمك 978-614-01-0593-5



عين التينة، شارع المفتي توفيق خالد، بناية الريم
هاتف: 786233 - 785108 - 785107 (+961-1)
ص.ب: 13-5574 شوران - بيروت 1102-2050 - لبنان
فاكس: 786230 (+961-1) - البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

التنضيد وفرز الألوان: **أبجد غرافيكس**، بيروت - هاتف 785107 (+961-1)
الطباعة: **مطابع الدار العربية للعلوم**، بيروت - هاتف 786233 (+961-1)

المحتويات

القسم الثالث
فصل مرجعي سهل

مُقَـدِّمَــة

الأرجـح أن انجاذبـك إلـى هـذا الكتـاب يعـود لأحـد أمريـن، إمـا لافتتانك بفكرة اكتســاب القدرة على تمييز الكذب من الصدق، وإما لأنك تعرَّضــت للكذب فـي الماضـي وتريـد أن تحمي نفسـك من الخـداع في المستقبل. وهذا الكتاب سيساعدك في كلا الأمرين.

منذ عدة سـنوات، عندما بدأت البحث للمرة الأولـى حول موضوع كشـف الكذب، وجدت الكثير مـن الكتـب والدراسـات الأكاديمية رفيعة المسـتوى التي تناولـت هـذا الموضـوع، لكنني لم أجـد إرشـادات فعالة وسـهلة الفهم تقدم معرفةً ومهـاراتٍ يمكن تطبيقها عملياً بعـد الانتهاء من القراءة على الفور، ولهذا السبب قررت كتابة دليل تطبيقي بنفسي.

إذا كنـت تبحث عن التمتّع بصلابة نفسـية للاسـتفادة منهـا عند عقد صفقة تجارية، أو للتفاوض على نتيجة مـا، أو للتفاعل مع الناس، أو حتى للقيام بعملية شـراء، فعليـك بهذا الكتاب. سـتجد ضمن هـذه الصفحات بعـض المتعـة والتماريـن المشـوقة، لأن كشـف الكـذب ليـس بالضرورة أن يكون ممارسـة شـريرة. تحدَّ أصدقـاءك وعائلتـك إذا كانوا يسـتطيعون الإفلات بالكذب عليك.

إضافة إلى مـا يزيد على عشـرين عاماً مـن الخبرة في علـم الجريمة والبحث فـي مجال الاحتيـال واكتشـاف الاحتيال فـي العمليات السـرية، أمضيـت مئـات السـاعات فـي دراسـة الأبحـاث النظريـة لبعـض أفضـل أكاديميّـي العالـم في هـذا المجـال. وهـذا المزيـج مـن المعرفـة النظرية والخبرة العمليـة مكَّنني من جمع كل المعلومـات المتصلة بهذا الموضوع في كتاب عملي جداً سيضعك سريعاً على الطريق الصحيح لتصبح كاشفَ

كذب بشـريًا. وقد أظهرت الدراسـات أن بمقدور معظم الناس، بالتدريب والممارسـة، زيادة قدرتهم على كشـف الكذب. وهذا الكتاب سيقوم بهذا الأمر.

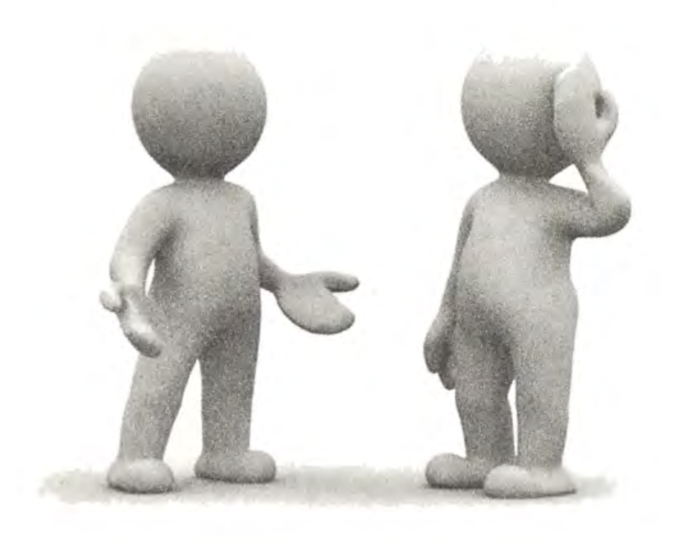
إذا كان وقتك محدوداً وتريد البدء مباشرةً، فقد صممت هذا الكتاب كي يصبـح بإمكانك تجاوز القسـم الأول؛ فهـم الكذب، والتوجُّه مباشـرةً إلى القسـم العملي؛ كشـف الكـذب. فإذا قـررت البـدء بالقسـم العملي، فإنني أنصح بإيجاد الوقت - في أثناء تطبيقك لما قرأته في القسم الثاني - لقراءة القسـم الأول، لأنه سيزودك بمعرفة أكبر لعملية الخداع.

إن القـدرة على التمييز بين الكـذب والصدق مهارة إنسـانية جوهرية في القرن الواحـد والعشـرين. وهذا الكتاب سـيزوِّدك، بصـرف النظر عن عمرك أو جنسـك أو خلفيتك، بالأدوات التي تحتاج إليها لتصبح كاشـفَ كذب بشريًا بارعاً. رحلة صيد ممتعة.



القِسْمُ الأوَّل

فهم الكذب



طبيعة الكذب

كـذب، تلفيـق، زيـف، ابتـداع صريـح، تأليف؛ حتـى إنني سـمعت مرشحاً أميركياً رئاسياً يصف بتهذيب الكذب بأنه إساءة تعبير، لكنني لست واثقـاً بأنها العبـارة المناسـبة؛ لعلها كانت كذبـة. على أي حـال، وبصرف النظر عن الاسـم أو السـياق الذي يحـدث فيه، فـكل واحد منـا لديه رأي حـول طبيعة الكـذب، وهناك عـدد كبير مـن التوصيفـات المختلفـة لفعل الكذب. برأيي الشخصي، الكذب فعل جسدي أو تصريح لفظي أو حذف بهدف خداع شخص آخر وحجب الحقيقة عنه بصورة متعمدة. على سبيل المثال، يمكـن للمرء أن يكذب جسـدياً كمـا يفعل لص المحـال التجارية عندما يُعطي أمن المتجـر انطباعاً جسـدياً بأنه متبضِّع شـريف في حين أنه يسـرق بعض البضائع عن الرفوف. ويمكن للمرء أن يخدع شـخصاً آخر، لفظياً، من خلال قـول - أو عدم قول - كلمات معينـة، والغرض، في كلتا الحالتين حجب الحقيقة.

معظـم النـاس يتفقـون علـى أن الكـذب تصـرف منحـرف، وهـذا المضمون السـلبي هو الذي يدفـع معظم الناس للقول - عندما يُسـألون - إنهـم نـادراً مـا يكذبـون؛ غيـر أن هـذا غير صحيـح فـي جميـع الحالات تقريباً. لقد أُجريت الكثير من الدراسـات الأكاديمية المسـتقلة حول نسـبة تكـرار الكذب فـي المجتمـع، وقد كشـفت بعضها أننـا نكـذب مرتين في اليوم؛ أي 730 مرة في السـنة فقط؛ في حين تُظهر دراسـة حديثة أن الناس العاديين يكذبـون ثلاث مرات كل عشـر دقائق فـي أثنـاء أحاديثهم[2]. لكن روبرت فيلدمـان وجد منطقة وسـطى في دراسـته التي أجراهـا في جامعة

ماساتشوستس، حيث وجد أن 60٪ من الأشخاص الذين شاركوا في بحثه كذبوا مرة واحدة على الأقل كل عشر دقائق في أثناء أحاديثهم[3]. بالنسبة إلى معظم الناس، فهذه الإحصاءات مدهشة بالطبع، بل تكاد تكون غير قابلة للتصديق. وهذا مفهوم نظراً إلى أن واحدة من أشد الصفات إهانةً للمرء تكون عندما يُنعَت من قبل شخص آخر بالكاذب. مع ذلك، فالدراسات التي أُجريت على عدد متنوع من المجموعات المجتمعية أظهرت أن الكذب – على الرغم من أن معدل حدوثه قد يختلف من دراسة إلى أخرى – ذو طابع عالمي وحدثٌ يومي.

يعترض الناس على هذا الكلام عندما يسمعونه للمرة الأولى؛ وأنا أعترف أنه يبدو في البداية صادماً بالفعل. ولكن، من خلال فهم طبيعة الكذب بالذات ستصبح هذه الإحصاءات منطقية، وسيصبح بالإمكان تقبُّل حقيقة أن الكذب جزء طبيعي جداً من التفاعل البشري. وعندما تفهم طبيعة الكذب، ستكون قادراً على تمييز الكذب عند حدوثه، وستخمِّن الدافع من ورائه.

بصورة عامة، هناك صنفان من الكذب: المركِّز على الذات، والمركِّز على الآخر؛ الكذب المركِّز على الذات يُقال لمساعدة الشخص الذي يكذب، في حين أن الكذب المركِّز على الآخر يُقال لمساعدة شخص آخر. سنتفحّص الكذب المركِّز على الآخر أولاً لأن هذا النوع من الكذب غير مؤذٍ في العادة ونادراً ما يكون مضراً أو خطراً، أما الكذب المركِّز على الذات، فمن المؤكّد أنه يترك تأثيراً مقصوداً على من يُقال لهم. ولهذا السبب، بعد مناقشة موجزة لطبيعة الكذب المركِّز على الآخر، سيبحث باقي الكتاب بالتفصيل في الكذب المركِّز على الذات وفي كيفية كشفه.

الكذب المركّز على الآخر

الكذب المركِّز على الآخر، كما يوحي اسمه، هو الكذب الذي

يركِّز على شخص آخر. إنه كذب يلجأ إليه الشخص الكاذب عادةً بنية طيبة، وفي معظم الحالات، عند اكتشاف الحقيقة لا يترك أذىً كبيراً على الشخص المكذوب عليه، كما يُوصَف هذا الكذب أحياناً بأنه كذب أبيض أو كذب حسن النية، والدافع وراء هذا النوع من الكذب مساعدة أو حماية شخص آخر بطريقة ما.

على سبيل المثال، قد تلتقي بصديق عزيز لم تره منذ سنوات طويلة وتقول له: «بالكاد تغيَّرت منذ لقائنا الأخير»، في حين أن هذا الشخص يمكن أن يكون في الواقع قد زاد وزنه كثيراً، وشاب شعره، وشاخ بصورة أكبر مما كنت تتوقع، لكنه صديق عزيز وأنت سعيد لرؤيته، فلماذا تعكِّر صفو هذا اللقاء بالإفصاح عن ملاحظاتك الحقيقية على سبيل المثال قولك: «يا الله! لقد زاد وزنك، وغزا الشيب شعرك وبات خفيفاً، كما أنك تبدو مسنّاً. لكنني مسرور لرؤيتك»؟ قد تكون هذه المرة هي المرة الأخيرة التي تراه فيها؛ نحن دائماً لا نتوقّع أو لا نريد الحقيقة.

لنأخذ مثالاً آخر: افرض أن هناك صديقاً أو زميل عمل لك كان مريضاً بشدة وصُدِمتَ لشدة نحوله وشحوب لونه، لكنك على الرغم من هذه الملاحظات، شعرت بأن هذا الشخص بحاجة إلى رفع معنوياته فلجأت إلى الكذب المركِّز على الآخر من خلال مدحك إياه. كلا المثالين يُظهران كذباً مركِّزاً على الآخر قيل بنوايا طيبة.

هناك أمثلة أخرى، كتظاهر والدٍ بالسرور لتلقِّيه مجموعة أخرى من الجوارب في ذكرى الأب، أو أم تشكر ابنتها الصغيرة على إعدادها شطيرة لذيذة من العسل والسردين كوجبة غداء.

وثمة أسئلة معينة تستدعي بشكل تلقائي كذباً مركِّزاً على الآخر لصالح الشخص الذي يطرح السؤال:

- «هل تبدو مؤخرتي كبيرة بهذا اللباس؟».
- «هل يعجبك حذائي الجديد؟».

- «هل تعتقد أن وزني ازداد؟».

إضافة إلى ذلك، يلجأ المرء بشكل تلقائي إلى الكذب المركِّز على الآخر رداً على أسئلة تُطرَح علينا على الدوام، ومن هذه الأسئلة: «كيف حالك؟»، «كيف كانت أمورك؟»، «كيف العائلة؟»، وفي جميع الحالات تقريباً، عندما يُطرَح هذا النوع من الأسئلة، يأتي الرد على شكل كذب مركِّز على الآخر تلقائي وإيجابي: «لا بأس»، «ليست سيئة»، «بخير». عندما يُطرَح أيٌّ من هذه الأسئلة، لا يتوقَّع - ولا يريد - الشخص الذي يطرحه، إجابة تفصيلية دقيقة. تأمَّل حالة يلتقي فيها زميلا عمل في الاستراحة، يقول أحدهما للآخر: «مرحباً، كيف الحال؟ كيف العائلة؟»، وتخيَّل رداً صادقاً تماماً: «أنا بخير، على الرغم من أنني أشعر بصداع خفيف، وهذا الحذاء يؤلم قدمي، كما أنني ما زلت قلقاً بشأن الجدال الذي دار بيني وبين شريكي هذا الصباح، يبدو أننا في طريقنا إلى الانفصال. بيتر جيد في المدرسة لكنه لا ينظف غرفته البتة وهذا يزعجني حقاً».

من الواضح أن هذا السؤال طُرح كمجاملة رمزية مهذبة تعبيراً عن الاهتمام بالشخص الآخر، ولكن هذا لا يعني الاهتمام بسماع التفاصيل جميعها، ولا المجيب يرغب في مشاركة هذه التفاصيل لأسباب تتعلق بالخصوصية، أو لأنه لا يريد تحميل الشخص الآخر عبء هذه المشاكل. هذا النوع من الأسئلة شائع في معظم الثقافات ويُرَدُّ عليها عادةً بالطريقة التلقائية والإيجابية نفسها.

ولكن، ليس كل الكذب المركِّز على الآخر سطحياً دائماً أو مرتبطاً بآداب السلوك الاجتماعية، ولا نجده فقط بين الأصدقاء أو الزملاء، إذ قد يرتبط الكذب المركِّز على الآخر بدرجة كبيرة بالخداع، ويكون بين أشخاص لا يعرفون بعضهم مطلقاً، لكنه في بعض الأحيان يكون ضرورياً أيضاً. على سبيل المثال، تأمَّل وضعاً يشهد فيه شخص ما زوجةً خائفة

هاربة من بيتها تلجأ إلى منزل أحد الجيران هرباً من زوجها الغاضب. فإذا سأل الزوج هذا الشخص، فمن المنطقي أن نتوقع من هذا الشاهد اللجوء إلى الكذب المركّز على الآخر لحماية الزوجة وذلك بقوله: «أعتقد أنها ركضت في ذلك الاتجاه»، مشيراً إلى اتجاه معاكس، أو لعله سينكر رؤية أي أحد. قد لا يعرف الشاهد أياً من الشخصين المرتبطين بهذه الحالة، لكن مبدأ الكذب المركّز على الآخر يبقى ثابتاً؛ كذبة تُقال لفائدة أو لحماية شخص آخر؛ الزوجة في هذه الحالة.

في الواقع، يسمح المجتمع، بل ويتوقّع، هذا النوع من الكذب كجزء من تفاعلنا الإنساني الطبيعي. إن هذا النوع من الكذب يمثل زيت التشحيم الذي يحافظ على دوران عجلات التفاعل الاجتماعي بنعومة وسلاسة، من خلال تجنب أي احتكاك غير ضروري. ولكن، على الرغم من النية الطيبة الاعتيادية التي تدفع المرء لقول كذبة مركّزة على الآخر، فإنها تبقى كذبة من دون أدنى شك، لأنها تُقال عمداً بقصد حجب الحقيقة عن شخص آخر، ومع ذلك، فمن الصعب انتقاد شخص يستخدم هذا النوع من الكذب، بل على العكس من ذلك تماماً، إذ إننا نتوقع من معظم الناس فعل الشيء نفسه.

توقّف لبرهة الآن وفكّر في الأرقام المذكورة آنفاً في ما يتعلق بالمعدل المرتفع لتكرار الكذب: هل الكذب لمرة واحدة كل عشر دقائق في أثناء أحاديثنا لا يزال مستغرباً جداً؟ إذا كنت تريد حقاً أن تختبر هذه الإحصائيات بنفسك، فأنا أقترح عليك الاحتفاظ بمفكرة كذب لمدة أسبوع تُحصي فيها كلّ كذبة تقولها، مهما كانت صغيرة. إن كنت صادقاً تماماً مع نفسك، فستُصاب بالدهشة لكثرة ما تكذب، ولضرورة الكذب أيضاً. وإذا كنت لا تزال غير مقتنع، فحاول ألا تكذب لمدة أسبوع واحد فقط؛ ستجد أن ذلك صعب جداً ومن المرجح أنك ستؤذي الناس من خلال قول الحقيقة دوماً.

آمل أن يكون هذا القسم قد قدّم لك بعض التوضيح لشدة شيوع الكذب، وكذلك لحقيقة أن لجوء المرء إلى الكذب ليس بالضرورة أمراً مشيناً دائماً، لا سيما مع الكذب المركِّز على الآخر. غير أن النوع الثاني من الكذب يمكن أن يحمل دوافع أشد خسَّة بكثير.

الكذب المركِّز على الذات

مقارنةً مع الكذب المركِّز على الآخر، يتم اللجوء إلى الكذب المركِّز على الذات لإفادة أو حماية الشخص الذي يكذب، وتُبيِّن الدراسات أن 50٪ من الكذب يقع ضمن هذه الفئة[4]. وهنالك أربعة دوافع منفصلة كي يكذب شخص ما كذبة مركِّزة على الذات، وهي:

- من أجل تجنب الإحراج.
- من أجل ترك انطباع إيجابي.
- من أجل كسب فائدة.
- من أجل تجنب العقاب[5].

وكي يسهل عليك تمييز كل واحد من هذه الدوافع عند التعرّض لها، سأقدم لك بعض الأمثلة:

من أجل تجنب الإحراج

هذا هو الدافع الأقل إيذاءً لشخص يقول كذبة مركِّزة على الذات، ومن الأمثلة على ذلك:

- شخص يخترع سبباً يمنعه من لقاء شخص آخر من أجل احتساء كأس من الشراب، في حين أن السبب الحقيقي يتمثل بعدم امتلاكه المال.
- شخص أمضى عطلة نهاية أسبوع وحيداً قد يخبر آخرين أنها كانت عطلة رائعة تجنُّباً لأي إحراج ناجم عن كونه ليس لديه صديقة.
- شخص يذهب إلى العمل مستقلاً حافلة نقل عام ويبرر ذلك بصعوبة

إيجاد مكان لركن السيارة في المدينة، بدلاً من الاعتراف بأن سيارته في التصليح إثر تعرُّضه لحادث.

كما تستنتج من هذه الأمثلة، إن طبيعة هذا الدافع لكذِب كذبة مركِّزة على الآخر مفهومة - مع أنها يُساء فهمها أحياناً - وهي نادراً ما تكون مؤذية أو ضارة.

من أجل ترك انطباع إيجابي

إن الرغبة في ترك انطباع إيجابي دافعٌ شائعٌ جداً وراء الكذب المركِّز على الذات وهو الدافع الذي ستصادفه في أغلب الأحيان، وغالباً ما يكون هذا الدافع ناجماً عن عدم إحساس الشخص المخادع بالأمان، ما يجعله يشعر بالحاجة إلى التأثير في الآخرين، على الرغم من أنه في الحقيقة قد لا يكون بحاجة إلى ذلك على الإطلاق. وهناك درجات متنوعة من الاختراع ضمن هذه الفئة، من المبالغة الخفيفة إلى الاختراع الكلي. في معظم الحالات، يعمد الناس إلى تلوين الحقيقة بدرجة بسيطة من المعلومات المزيفة آملين أن يحسِّن ذلك من طريقة نظر الآخرين إليهم. وبدرجة أقل شيوعاً، ولكن مع إمكانية أن يكون مؤذياً، هناك الاختراع الكلي لموضوع ما يخترعه المخادع بهدف إثارة إعجابك حصراً.

قد يظهر هذا الدافع في حالات مثل بدايات المواعدات بين النساء والرجال، أو عندما تكون هناك منافسة بين شخصين أو بين شخص وآخرين، كما يحدث بين أشقاء بالغين في اجتماع عائلي أو بين طلاب سابقين في اجتماع لمّ الشمل. ومن الأمثلة على ذلك:

- المبالغة في مقدار ما يكسبه المرء من مال.
- الادعاء بمعرفة المشاهير أو أشخاص ذوي علاقات واسعة (إعطاء أسماء).
- الادعاء بامتلاك مهارات أو إنجازات رياضية.

- تضخيم عدد أفراد الطاقم الذي يشرف عليه أحد الأشخاص أو المبالغة في حجم الدور المهني الذي يلعبه أو الأهمية التي يمثلها ضمن المجموعة المهنية أو الرياضية.

إن تأثير هذا النوع من الكذب في الشخص الآخر قد يتراوح بين أن يكون مجرد معلومات مزيفة لا تخلِّف أي نتيجة عكسية وبين احتمال تضرُّر أو تدمير علاقة ما والتسبب بدرجة كبيرة من الأذى الشخصي؛ كما يمكن أن يكون هو الحال مع شخصين بنيا علاقتهما على معلومات غير صادقة إلى حدٍّ بعيد. وفي السياق العملي، هناك أيضاً احتمال أن يؤدي ذلك إلى خسارة مالية أو إحراج مهني. على سبيل المثال، إقناع مدير تنفيذي أو شريك في العمل، بصورة مخادعة، بالموافقة على توظيف، أو الدخول في شراكة مع، شخص مخادع غير مؤهل، أو التفاوض على عقد ما استناداً إلى معلومات مضللة من مخادع؛ كلاهما يمكن أن يكونا خطأين مكلفين للعمل. هذه الأمثلة خير دليل على ضرورة امتلاكنا القدرة على كشف الكاذبين في التفاعلات الشخصية والعملية معاً. لكن الدرجة الأشد شرًّا من كذب الانطباع الإيجابي قد تقع ضمن الفئة التالية: من أجل كسب فائدة شخصية.

من أجل كسب فائدة

كما ناقشنا سابقاً، عندما يكون دافع ترك انطباع إيجابي في حده الأقصى، فإنه قد يكون مترافقاً مع دافع ضمني هو الرغبة في كسب فائدة معينة. لا شك في أن الكذب بهدف كسب فائدة تصرُّف شرير ويستحق منك أن تكشفه. إليك بعض الأمثلة:

- اختراع ظروف تستدعي منك مساعدة الشخص المخادع، مثل مساعدة مالية أو شخصية.
- نشر معلومات غير صحيحة حول شخص آخر منافس للمخادع.

- تزييف جوانب في السّيرة الذاتية في أثناء التقدّم لإحدى الوظائف أو ادعاء امتلاك خبرة عملية سابقة (شائع جداً).
- عند البيع، اختراع تاريخ أو قيمة للغرض المعروض للبيع.

عند الشراء، الادعاء بعدم امتلاك نقود كافية أو الادعاء بوجود منتج مشابه بسعر أقل في مكان آخر بهدف تخفيض سعر المنتج.

قد يطلق شخص ما شائعات مزيّفة حول شخص آخر بغية تشويه سمعته ومصداقيته ضمن مجموعة اجتماعية معينة. وقد تكون أنت الشخص المستهدَف بمثل هذه الأكاذيب، وفي هذه الحالة، أمامك خياران للتصرف: أولاً، إظهار المغالطات في الوقائع المذكورة في الإشاعة أمام أشخاص آخرين في المجموعة، وإذا نجحت في ذلك، فقد تكون النتيجة معاكسة لما كان يقصده المخادع. ثانياً، يمكنك مواجهة الأشخاص الذين تشتبه في مسؤوليتهم عن إطلاق الإشاعة، ومعرفة المذنب بسرعة من خلال استخدام مهارات كشف الكذب. وفي حالة مشابهة، ستساعدك هذه المهارات على إخماد شائعة أخرى إن حاول مخادع ما تزويدك بمعلومات مزيفة حول شخص آخر، لأنك ستكون قادراً على تمييز الحقيقة بسرعة.

في مجال الأعمال، من الشائع بالنسبة إلى الأفراد أو الشركات محاولة الحصول على فائدة. ويحدث ذلك أحياناً من خلال تقديم معلومات مضخَّمة أو أكاذيب صريحة من قبل الأشخاص المعنيين. إذا كنت تمارس تجارة بمنتج تنافسي حيث المبدأ السائد فيها هو: أي فائدة بأي ثمن، فمن المرجح أن تُستهدَف أنت أو شركتك بمثل هذا التضليل. وبما أن الكاذبين الأذكياء يدمجون معلومات مزيفة مع حقائق صحيحة، فإن امتلاك القدرة على تمييز الفرق بين الاثنين - وخاصة في المفاوضات التجارية حيث يمكن أن تكون بعض المعلومات مضخَّمة وبعضها الآخر مخفَّضة بغية الإيهام بوجود فائدة لك أو لشركتك - يمكن أن يحمي

مصالحك التجارية. لاحقاً في هذا الكتاب، سنبحث بالتفصيل كيفية تمييز المعلومات المزيفة.

من أجل تجنب العقاب

إن الكذب بهدف تجنب العقاب دافع قوي جداً في الكذب المركِّز على الذات، وهو الكذب الذي يلجأ إليه شخص ما بسرعة من أجل حماية نفسه أو تجنب مسؤولية شخصية. كما هو الحال مع أسباب الكذب جميعها، هناك مروحة واسعة جداً من الأسباب تتراوح بين الثانوية والهامة. تتناسب درجة كذب شخص ما من أجل تجنب العقاب مع عواقب اكتشاف الحقيقة، فكلما كانت العواقب أكبر، كان الكذب أكبر أو أشد إتقاناً. على سبيل المثال، إن اختراع سبب لتأخر شخص ما على موعد لقاء صديق أو زميل (ازدحام سير، مثلاً) يمكن أن يُعطَى بسرعة ومن دون الكثير من التفكير المسبَق لأن عاقبة كشف الحقيقة بسيطة؛ بعض الإحراج الشخصي فقط. ولكن، في أثناء تحقيق الشرطة مع القاتل، فغالباً ما تكون حجة الغياب المخترعة أو قصة التغطية متقنة ومفصَّلة ومخطّطاً لها جيداً، لأن عواقب كشف الحقيقة بالغة القسوة.

تُظهر الأمثلة التالية درجات متنوعة لدافع تجنب العقاب:

- طفل يحمِّل طفلاً آخر مسؤولية الكتابة على الحائط أو فقدان قطعة ثياب.
- عذر ملفَّق يُقدَّم لراكني السيارات.
- إنكار تام لمعرفة سبب تضرر سيارة ما، يُعطى عادةً للمالك أو الزوجة أو شركة التأمين: «لا بدّ من أن سيارة أخرى صدمتها عندما ركنتها بالقرب من مركز التسوُّق».
- تزوير سجلات العمل من أجل التهرُّب من المسؤوليات الضريبية.
- زوج أو شريك يخترع قصّة ملفقة لإثبات تواجده في مكان ما في حين

أنه كان متواجداً مع شخص آخر.

قد تكـون نتائـج قيام شـخص مـا بالكـذب عليـك من أجـل تجنب العقاب ثانوية أحياناً، لكـن في أحيان أخرى، يمكـن أن تكون مؤذية جداً، كأن يقنعك المخادع بمسـؤولية شـخص آخر عن ارتكاب خطـأ ما، فتقوم أنت بدورك باتهام الشخص البريء.

إن فهم دافع الكذب هـو الخطوة الأولى في كشـف الكذب، فعندما يعطيك شـخص ما معلومات معينـة، ينبغي لك وبسـرعة تقييم مـا إذا كان عند هـذا الشـخص أي دافـع ليكـذب عليـك، فـإذا كان الدافع موجـوداً، فعليك عندئذ تشغيل رادار الكذب لديك، أو كما أحب أن أسمِّيه **كذبدار**، والبدء بالمسـح بحثاً عن أي إشـارات لفظية (ما يقوله الشـخص المقصود وبـأي طريقة يقوله) وإشـارات غيـر لفظية (مـا يفعله الشـخص المقصود؛ كيف يتصـرف). وإذا اكتشـفت أن شـخصاً كـذب عليـك، فإن فهـم دافع الكذب سـيزودك بالقدرة على فهم ذهنية هذا الشخص وسيمنحك أفضلية نفسية عند التعامل معه مرةً أخرى. منذ تلك اللحظة فصاعداً ستتمتّع بقدرة أكثر فاعلية على كشف كذب هذا الشخص.

لقد ناقشـنا دوافع الكذب المركِّز علـى الآخر (الذي يُقال عـادةً بنيّة طيبة من قبل الشـخص الكاذب) والكذب المركِّز على الذات (الذي يُقال لإفادة أو حماية الشخص الذي يكذب). هناك دائماً فرق واضح بين هذين النوعيـن، وفهـم الدافـع وراءهما سيسـاعدك علـى التمييز بينهما بسـرعة. على سـبيل المثال، كيف تجيـب عندما يسـألك المدير: «هل تسـتمتع في العمل هنا؟»، إذا كانـت إجابتك أنك تسـتمتع في العمل فـي حين أنك لا تسـتمتع به في حقيقة الأمـر، فهذه كذبـة مركّـزة على الآخـر قيلت بهدف إرضاء رئيسـك في العمل. ولكن، إذا لم يكن دافع قول هذا الكلام إرضاء الرئيس، وإنما كسـب حظوة لديـه، فإنها تكـون كذبة مركِّزة علـى الذات. بالطبع، هناك احتمال بأنك تقول الحقيقة أيضاً.

موجز النقاط الرئيسة

الكذب جزء طبيعي من التواصل الاجتماعي وينبغي عدم اعتباره تصرّفاً سيّئاً على الدوام.

يكذب الناس بصورة اعتيادية، نحو مرة كل عشر دقائق خلال إجراء الأحاديث.

أحياناً يكون الكذب ضرورياً من أجل حماية مشاعر شخص آخر وعاملاً مساعداً على التواصل الإنساني اليومي، لكنه في أحيان أخرى يمكن أن يكون مؤذياً جداً للناس وعلاقاتهم.

الكذب المركِّز على الآخر موجَّه إلى شخص آخر ويُقال عادةً بنيّة حسنة من قبل المخادع. وهو يوصَف أحياناً بالكذب الأبيض.

الكذب المركِّز على الذات قد يكون موجَّهاً إلى أي شخص، لكن المخادع يلجأ إليه بهدف تحقيق فائدة معينة أو للحماية الشخصية. وهذا النوع من الكذب قد يكون، في بعض الأحيان، شريراً ومؤذياً.

طبيعة كشف الكذب:
ما مدى براعتنا فطرياً؟

يتعلَّم الصّغار منذ سن مبكرة جداً - نحو الخمس سنوات - أن في استطاعتهم امتلاك معلومات لا يعرفها شخص آخر وأن في استطاعتهم، نتيجة لذلك، التلاعب بعقل الشخص الآخر ومعرفته بالحقائق؛ بعبارة أخرى، إنهم يتعلَّمون الكذب. ولكن، على الرغم من اكتشافهم هذه القدرة في سن مبكرة، إلا أن الصّغار كاذبون مبتدئون ويسهل جداً كشفهم من قبل البالغين. بيد أن ممارستنا للكذب المركِّز على الذات والكذب المركِّز على الآخر سنة بعد سنة، ولأسباب متنوعة، تجعلنا بارعين في فن خداع الآخرين في نهاية المطاف. والآن، ومع التسليم بأن البشر يكذبون بصورة اعتيادية - غالباً بنوايا حسنة - وبأنهم متمرِّسون في هذا المجال، فما مدى براعتنا في كشف الكذب الذي يُقال لنا؟

معظم الناس يبالغون في تقدير قدرتهم على كشف الكذب. بما أنك تقرأ هذا الكتاب، الذي يدور حول تعليم الناس كيفية اكتشاف الكذب، فهذا يعني أنك - ربما - لا تنتمي إلى هذه الفئة. على أي حال، من الواضح أن معظم الناس يشعرون بثقة مبالغ فيها في ما يتعلق بمعرفتهم الكذب عند وقوعه. هؤلاء يعتقدون أنه في وسعهم معرفة أن شريكهم أو صديقهم الحميم يكذب عليهم أم لا. غير أن هذا غير صحيح عموماً، وهناك سببان رئيسان لذلك: الثقة والقرب. دعني أشرح لك هذا الأمر.

بسبب العلاقة الوثيقة مع الشريك أو الصديق الحميم، يصبح المرء بشكل طبيعي واثقاً على نحو مفرط بقدرته على تمييز الكذب الذي

يطلقه هذا الشريك أو الصديق. وهذا الافتراض ناجم عن الاعتقاد أن هذا المرء يعرف الشريك بعمق أكثر من معظم الناس، وهذا ما يدفعه للاعتقاد أنه قادر على تمييز أي إشارة واضحة لوجود خداع. بيد أن هذا الافتراض تضعفه حقيقة أن الناس يريدون فطرياً تصديق ما يُقال لهم من قبل الأشخاص الذين يحبّونهم. من الصعوبة البالغة بمكان أن يحافظ المرء على موضوعيته في علاقة وثيقة وحميمة في ما يتعلق بتقييم ما إذا كان الشخص المقرَّب يكذب أم لا. فمن جهة، أنت تريد تصديق أن هذا الشخص يخبرك الحقيقة، ومن جهة أخرى، أنت شديد الثقة بقدرتك على معرفة ذلك عند حدوثه بسبب حميمية العلاقة. هذه التوليفة المكونة من هذين العاملين يمكن أن تؤدي بالشخص إلى عدم رؤية إشارات واضحة؛ وهذه الإشارات لا يلحظها غالباً إلاّ أشخاص خارج العلاقة.

سنوضّح لاحقاً، وبتفصيل أكبر الأمور المتعلّقة بالكذب؛ وكي تكون كاشف كذب خبيراً أنت بحاجة إلى التدرّب على هذه المهارات بانتظام. من غير الطبيعي أن يظل الآباء يشكّون في أبنائهم طوال مرحلة طفولتهم؛ وبشكل مشابه، من غير المساعِد بالنسبة إلى أي علاقة وثيقة أن يكون أحد الشريكين متشكّكاً على الدوام في الآخر أو يكون في حالة تقييم دائم له، ولهذين السببين نحن لا نركّز **كذبدارنا** على من نحب، وعندما نفعل، نكون في وضع سيئ، لأننا لسنا متمرِّسين بشكل كافٍ على فهم إشارات الخداع الواضحة الصادرة عن أصدقائنا أو شركائنا. غالباً ما يكون الأشخاص الآخرون خارج إطار علاقة ما أفضل في كشف كذب أحد طرفي هذه العلاقة. لماذا؟ بما أنهم متحررون من عاملي الثقة والقرب، فهم يبقون موضوعيين وبذلك أكثر صحةً في تقييم الدلائل اللفظية وغير اللفظية على الكذب.

هل سبق لك أن وُضِعت في موقف رأيت فيه شخصاً يكذب على شريكه، ومع ذلك بدا على الشريك أنه لا يلاحظ جميع الإشارات

الواضحة لـك؟ وبوضعٍ مشـابه، هل سـبق لك أن سـمعت شـخصاً عانى بسـبب كذبة كبيرة فـي علاقته يقـول: «إنني فقط لـم ألاحظ ذلـك؟». بعد انتهاء علاقـة أو صداقة ما، يفكر الناس في أشـياء معينـة فيدركون أن ذلك الشـخص الذي كان مقرَّباً منهم لم يكـن صادقاً كما كانـوا يعتقدون عندما كانوا ضمن العلاقة. ويعود سـبب امتلاكك وضوحاً أكبر عند تقييم صدق شـخص ما بعد قطع العلاقة به إلى تـآكل عاملي الثقة والقـرب أو زوالهما تماماً. بعد انقطاع علاقة ما بسـبب خيانة أحد الشـريكين، غالباً ما يسـتعيد الشـخص البريء الموضوعية فيرى أنه كانت هناك إشارات واضحة كثيرة على الخيانة خلال العلاقة، لكن الثقة والقرب حجباها عن عينيه.

يعتقد الكثيـر من الآباء أنه في وسـعهم معرفة متى يكـذب أولادهم. فـي الواقـع، هـذا صحيـح عندمـا يكـون الأولاد صغـاراً. ولكـن، عندمـا يكبـر الأولاد، فإنهم يصبحـون أكثر تمرُّسـاً في الكـذب، وعندمـا يبلغون الخامسـة عشـرة من عمرهم، يصبح مـن الصعوبـة البالغة كشـف كذبهم. يحتاج الآباء إلـى أن يعلموا أنهـم في حين أمضـوا عمراً كاملاً فـي مراقبة سـلوك أولادهم – بمـا فيه كشـف كذبهم، الـذي كان سـهلاً عندمـا كانوا أصغر عمراً؛ مـا يجعل الآباء يشـعرون بثقة زائدة عن الحـد – فإن الأولاد بدورهم أمضوا عمـراً كاملاً فـي مراقبة سـلوك الوالدين وعرفـوا بالتجربة متى أفلتـوا بأكاذيبهم، وبهـذه الطريقة يعـدِّل الأولاد سـلوكهم ويطوّرونه. وفي سـن المراهقة، يصبح في حوزة الأولاد قاعدة بيانـات حقيقية مخزّنة حول الطرائـق التـي نجحوا بواسـطتها فـي التلاعـب بـك أو إزعاجك أو الكذب عليك من أجل الحصـول على ما يريدونه أو تجنـب العقاب. وأنا هنا لا أحاول قـطّ السـخرية مـن الأولاد أو انتقادهم، فنحن جميعـاً مررنا بهذه التجربة في أثناء نموِّنا ومعظمنا سنوافق على أننا خدعنا أو كذبنا على آبائنا وأفلتنا بذلـك في مرحلة ما من طفولتنا، وأصبحنـا أكثر براعةً في هذا الخصوص في مرحلة المراهقة.

لكن، هـذا لا يعني أن الآبـاء خسـروا المعركة كليـاً، إذ إنهـم يبقون قادرين على كشـف معظم الأكاذيب التي يطلقها الأولاد بصرف النظر عن السـن، حيث يكون الأمر مرتبطاً بدرجة عالية بالعاطفة. على سبيل المثال، قد يرتكب الولد خطـأً كبيراً ويشـعر بقدر كبيـر من الذنـب أو الخوف من العواقب؛ رد فعل عاطفـي. وعندما يحدث ذلك، تنتـج الدرجة العالية من العاطفة رد فعل عصبيًّـا ودِّيًّـا؛ Sympathetic Nervous Response؛ وقد تُحدِث إشـارات واضحـة على الكـذب، مثل تحاشـي الاتصـال البصري والتململ. سـنناقش رد الفعـل العاطفي ورد الفعل العصبـي الودي في ما ورد تحت عنـوان رد فعل الكذب. مـع ذلك، مهما أصبـح الأولاد بارعين في خـداع آبائهم، فمن الصعـب عليهم إخفـاء كذبة ما عندما تكـون عاقبة فعل ذلك فادحةً عليهـم. وفي المقابل، عندما يطلـق الأولاد كذبة صغيرة، فإنهم يعرفون أن آباءهـم لن يغضبوا أو يسـتاؤوا جداً إن اكتشـفوا الكذبة. إنهم يعرفون أن هـذه الخيانة الصغيرة، إن اكتُشـفت، لن تـؤدي إلى عقوبة كبيـرة، ولهذين السـببين، ليسـت هنـاك درجـة عالية مـن العاطفـة مرتبطة بالكذبة، وبالتالي، لن يكون هناك سـوى إشـارات بالغة الدقة على الخداع تدل على أن الطفل قد كذب.

على الرغم من حقيقة أن الآباء يحاولون باستمرار تعليم أولادهم أن يقولوا الحقيقة دائماً، لكن ثمة مدرسـة فكرية نفسـية تظهر أنه من الطبيعي أن يكـذب الأولاد علـى آبائهم كجزء من اكتسـاب الاسـتقلالية والسـلطة الذاتية فـي سـياق نموِّهـم. ولكـن، مـا يعـزِّي الآبـاء قدرتهم، فـي معظم الحالات، على كشف أولادهم حين يكذبون أكاذيب كبيرة. سيكشف هذا الكتاب لاحقـاً بعضاً من الأسـرار الخفية لكشـف الكذب التي قد تسـاعد الآباء على تعاملهم مع أولادهم. إذا كنت أبـاً، أو كنتِ أماً، فأنا أنصحكَ/ أنصحكِ بإخفاء هذا الكتاب عن الأولاد.

إذاً، إذا كان معظـم النـاس يبالغـون في تقديـر إمكانيتهم في كشـف

الكذب، فما مدى براعتنا الفطرية في كشف الكذب؛ من دون تدريب ومهارات خاصة ومعرفة؟ تبيِّن الدراسات أننا في حقيقة الأمر لسنا بارعين في كشف الكذب، على الرغم من ثقتنا الزائدة عموماً[6]. في الواقع، إن احتمال معرفة معظم الناس أن شخصاً ما قد كذب عليهم يبلغ 50 ٪ فقط، وهذا لا يرجع إلى أننا بارعون في الكذب، حيث تَبيَّن أن 90 ٪ من الكذب يترافق مع إشارات أو أدلة قابلة للكشف؛ إشارات لفظية وغير لفظية[7]. وقد أظهرت الدراسات أمراً يثير الاهتمام ألا وهو عدم وجود اختلاف في القدرة على كشف الكذب بين الجنسين والفئات العمرية والمكانة الاجتماعية[8]. فبصرف النظر عن جنسك، ذكراً كنت أم أنثى؛ أو عمرك، صغيراً كنت أم كبيراً؛ أو مركزك الاجتماعي، فإننا ببساطة لسنا كاشفي كذب بارعين فطريًّا.

يبدو غريباً أن نمتلك حاجة دائمة وقدرة طبيعية على قول الكذب بشكل طبيعي كجزء من تفاعلنا الإنساني - تارةً بنية حسنة، وطوراً بدوافع شريرة - وأن نكون، على الرغم من ذلك، ضعفاء في كشف الكذب. ويصبح الأمر أشد غرابة عندما نعتبر أن الصدق يمثل القيمة العليا في العلاقات الشخصية. من المنطقي أن نفترض أنه بما أننا نقدِّر الصدق عالياً، فلا بدّ من أن نكون مولَّفين لكشفه - أو كشف غيابه - وأن تُقابَل قدرتنا على الكذب بقدرة على كشف الكذب كجزء من عملية التطور؛ بيد أن هذا ليس هو واقع الحال.

إذاً، لماذا نحن أفضل في الكذب من كشف الكذب؟ يقدم البروفيسور بول إكمان - الشخص الذي بُنيت عليه شخصية الدكتور كال لايتمان في المسلسل التلفزيوني الخيالي اكذب عليَّ - بعض التفسيرات المشوقة لهذا الأمر[9]. باختصار، يقول البروفيسور إكمان إن بيئة أجدادنا، التي كانت تتكون من مجموعات صغيرة من الناس تعيش في مناطق قريبة من بعضها بعضاً بوجود القليل من الخصوصية، لم تضطَّرنا إلى تقييم

الآخرين نفسياً بغية اكتشاف ما إذا كانوا صادقين أم لا. على سبيل المثال، في حال وقوع حالة زنى ضمن مجموعة ما، فبسبب غياب الخصوصية من المرجَّح أن تُكتشَف بشكل طبيعي أو تُشاهَد بالصدفة من قبل أفراد آخرين من المجموعة، بدلاً من التثبُّت من حدوثها عبر إجراء تقييم نفسي. ويعتقد الدكتور إكمان أيضاً أن عواقب اكتشاف أن شخصاً كان يكذب في تلك الأزمنة البدائية كانت قاسية إلى حدّ أنها قد تنتهي بالموت. في مثل تلك البيئة، لم يكن بالإمكان الكذب كثيراً بسبب العواقب الخطيرة أولاً، وثانياً لأن احتمالات اكتشاف الكذب كبيرة بسبب غياب الخصوصية. يبدو وكأن خلفيتنا التطورية علَّمتنا أننا لسنا بحاجة إلى بذل جهد كبير في محاولة كشف كذب شخص ما لأنّ كَذِبه سيُكتشَف بشكل طبيعي، وأن الكذب لا يحدث كثيراً بسبب العواقب القاسية لفعل ذلك. ولعلها علَّمتنا أيضاً أنه عندما نكذب بالفعل، فإننا بحاجة إلى أن نكون بارعين في هذا الخصوص.

في القرن الواحد والعشرين، نحن نعيش في مجتمع تتمتع فيه الخصوصية - وهذا حق - بحماية قوية. ولهذا السبب، إن فُرَص الاكتشاف بالصدفة أو ملاحظة تصرف مخادع من قبل شخص آخر ضئيلة إلى حدّ كبير. على سبيل المثال، تأمَّل في العدد المتزايد أُسِّياً لجرائم الإنترنت التي لا تملك الضحية فيها - سواء أكانت الضحية شخصاً أم مصرفاً أم مؤسسة - أي تفاعل شخصي مع المرتكب أو ربما حتى لم يسبق له أن رآه. منذ وقت ليس ببعيد، كان مزوِّر الشيكات المصرفية بحاجة إلى إظهار وجهه/ وجهها في المصرف أو الشركة عند صرف الشيك المزوَّر، مقدِّماً للمصرف على الأقل فرصةً لتحرِّي سلوكه بشكل مباشر. حتى لصوص المصارف كانوا على الأقل يتمتعون باللياقة لزيارة المصرف الذي يسرقونه؛ أما اليوم، فبالإمكان سرقة أرقام بطاقات الاعتماد وتحويل الودائع المصرفية الشخصية إلى الحساب

المصرفي لأحد اللصوص بشكل فوري؛ غالباً بواسطة حاسوب محمول مشفَّر لسارق إنترنت شاب مستفيداً من خدمات الشبكة اللاسلكية المحلية - Wi-Fi - المجانية لشركات متنوعة حول المدينة، الأمر الذي يجعله بعيداً عن الاكتشاف. وإذا حاول المعتدَى عليه لاحقاً التحقق من السجلات محاولاً استرجاع جزء من الأموال - أين حدث ذلك؟ من دخل إلى الشبكة اللاسلكية المحلية للشركة؟ وغير ذلك - فسيكتشف بسرعة أن كل هذه المعلومات محمية بقوانين وعقود تتعلق بالخصوصية. بالطبع، يمكن التحقيق في هذه الجرائم بواسطة الأجهزة الأمنية التي تتمتّع بصلاحية الحصول على هذه المعلومات. لست معارضاً لحماية الخصوصية - بل على العكس من ذلك - لكن هذه الأمثلة تُظهر الأهمية التي يوليها مجتمعنا للخصوصية الشخصية، أهمية أكبر بما لا يقاس مما كان عليه الحال منذ آلاف السنوات.

في أيامنا هذه، قد لا تكون عواقب الكذب قاسية أو طويلة الأمد كما كانت منذ آلاف السنين. فباستطاعة الكاذبين، الذين لم يفلتوا بفعلتهم، تغيير وظائفهم أو شركائهم أو أرقام هواتفهم أو أماكن إقامتهم أو حتى تغيير أسمائهم تجنُّباً لاستمرار نتائج/ عواقب سلوكهم المخادع. حتى المجرمون الخطرون - الذين يستخدمون غالباً الخداع كأداة في أداء عملهم - محميُّون جداً من قِبَل سياسة العدالة وإعادة الإصلاح في القرن الواحد والعشرين عبر أوامر المحاكم التي غالباً ما تمنع نشر أسمائهم وتسمح لهم بتغييرها بعد إطلاق سراحهم بهدف مساعدتهم على بدء حياة جديدة خالية من أيّ عاقبة ناجمة عن سلوكهم المخادع السابق. إنني لا أقدم هذه الأمثلة لانتقاد سياسات إعادة التأهيل، ولكن لإظهار أن مجتمعنا اليوم يساعد على الكذب أكثر من الماضي؛ مزيد من الفرص، مع عواقب أقل. على هذا الأساس، نحن بحاجة اليوم أكثر من أي وقت مضى إلى امتلاك مهارات فطنة في كشف الكذب. لا شك في أن البشر في القرن

الواحد والعشرين بحاجة إلى التطور بسرعة.

إذاً، مع هذه الخلفية التطورية حيث كان الكذب نادراً، وحيث كان يجب أن يحدث بكلّ براعة، وحيث لم يكن كشفه ضرورياً في أغلب الأحيان، من المفهوم أن نجد أن سباق التسلح الذهني القائم اليوم بين الكذب والقدرة على كشفه يميل بشكل طبيعي إلى صالح الطرف الأول.

إن اكتساب معرفة إضافية ومهارات عملية لتعزيز ترسانة كشف الكذب لديك يمكن أن يعوِّض انعدام التوازن التطوري هذا؛ وأنت تقوم بذلك الآن بقراءتك هذا الكتاب. فمن خلال اكتساب معرفة نظرية إضافية وتطبيق هذه المعرفة عملياً، سيصبح في وسع الناس رفع مستوى قدرتهم على كشف الكذب إلى نسبة 80 ٪. آمل أنك ستكون - مع نهاية هذا الكتاب - قد قطعت شوطاً كبيراً في طريقك لتصبح كاشفَ كذب بشريًا.

باختصار، هناك انعدام توازن كبير - ناجم عن أسباب تطورية - بين قدرتنا على الكذب وضعف قدرتنا على كشفه. ولكن، في استطاعة معظم الناس تحسين قدرتهم على كشف الكذب إلى حدّ بعيد من خلال اكتساب المعرفة النظرية والتدرّب العملي. سيمنحك هذا الأمر أفضلية ذهنية عند التفاعل مع آخرين أقل براعة منك فطرياً في هذا الخصوص. من المفيد للمرء في ميادين التفاعل الإنساني الشخصي والعملي والعام، وخاصة في القرن الواحد والعشرين، أن يمتلك مهارات نفسية بشأن تقييم صدق الآخرين؛ وأنت في طريقك لامتلاك هذه المهارات.

على الرغم من أن الكتاب يركِّز على زيادة مهارات كشف الكذب الشخصية، لكنني لا أقصد من ذلك أن تُبقي **كذبدارك** مفعَّلاً طوال الوقت. إنني أرى أن الناس طيِّبون بصورة عامة، ومع أننا نكذب كثيراً خلال حياتنا، إلا أن معظم أكاذيبنا غير مؤذية. وأعتقد أنه من غير الصحي ولا المرغوب فيه أن يتخذ المرء موقفاً متشككاً ومرتاباً من الجميع على الدوام، إذ إنّ فعل ذلك سيؤدي إلى نتيجتين معاكستين: أولاً، سيكون من

الصعب بالنسبة إلى شخص يملك هذا الموقف المتشكك إيجاد الألفة والاستمتاع في علاقات تسودها الثقة؛ وثانياً، ستبدأ دقة كشف الكذب بالتعثر أيضاً. فقد أظهرت الدراسات أن واحداً من العوامل الرئيسة التي تمنع المحققين من إجراء تقييمات دقيقة للخداع هو أنهم بصورة عامة يقاربون المشتبَه فيهم من زاوية وحيدة وهي أن المتهمين مذنبون، وهم بحاجة إلى إيجاد البرهان فقط، وهذا يشوش تقييمهم الموضوعي ما يجعلهم يغفلون عن رؤية الدلائل غير اللفظية. أما كاشف الكذب الأدق، فسيتعامل مع كل شخص من وجهة نظر موضوعية صرفة، حيث يقوم بتقييم السلوك اللفظي وغير اللفظي بحثاً عن أدلة على الخداع بطريقة محسوبة وغير مشوشة.

إضافة إلى ذلك، أعتقد أن الشخص الذي لا يبحث عن الكذب طوال الوقت سيكون أكثر تركيزاً وفعالية عندما يظهر الكذب فعلياً على **كذبداره**؛ راداره الخاص بكشف الكذب. إذاً، على الرغم من أنني لا أعتقد بضرورة إبقاء رادار الكذب في وضعية التشغيل طوال الوقت، إلا أنه يمكن أن يكون أداة ضرورية إلى حدٍّ بعيد - عند الحاجة إليه - لحماية نفسك والأشخاص الذين تهتم لأمرهم في العلاقات العملية والشخصية. كل ما تحتاج إليه تقييم الوقت المناسب الذي تضغط فيه على زر التشغيل.

لقد تحققنا من أننا لسنا بارعين طبيعياً في كشف الكذب، أو على الأقل لسنا - بالتأكيد - بالبراعة التي نعتقد أننا نتمتع بها. وهذا الأمر مفهوم بالنسبة إلى الأشخاص العاديين، فماذا بالنسبة إلى أشخاص في مجتمعنا - كرجال الشرطة والقضاة والمحامين والأطباء النفسيين - مهتمّين على نحو خاص بامتلاك قدرة كبيرة على كشف الكذب؟ ما يدعو للاستغراب، كما كشفت دراستان موثوقتان ومستقلتان حول هذه الفئات الخاصة، أن هؤلاء المحترفين لم يحققوا نتيجة أفضل بكثير من احتمال نسبة 50 ٪ في كشف الكذب[10]. في الحقيقة، لقد أظهرت دراسة

واسعة أجرتها مؤسسة كراوت أند بو، أن موظفي الجمارك الأميركيين لم يكونوا أكثر دقة في كشف أساليب الخداع من طلاب الجامعات[11]. وهذا أمر مقلق جداً لأننا ننظر إلى موظفي الجمارك على أنهم الأشخاص المسؤولون عن حماية حدودنا وإجراء تقييم لكل شخص يدخل إلى البلد. بالطبع، مما لا يدعو للثقة أن نرى موظفي الجمارك يُستبدَلون بطلاب جامعيين من أجل تقييم كل شخص يدخل إلى البلد، ولكن، استناداً إلى هذه الدراسة، فإن هذا الإجراء قد يكون بالقدر نفسه من الفعالية[12].

أظهرت الدراسة التي أجراها البروفيسور بول إكمان وموريـن أوسوليفان أنه بعد إجراء اختبار على عملاء سرِّيين، وأخصائيين فدراليين باستخدام جهاز كشف الكذب، ومحققين، وقضاة، وأطباء نفسيين وطلاب جامعيين، أن هناك مجموعة واحدة متفوقة على المجموعات الأخرى[13]. كانت نتيجة غالبية الذين أُجرِيَ عليهم الاختبار تقع ما بين 40 و60 ٪. وهذه هي تقريباً الدقة المتوقعة من أي شخص يعتمد على قدراته الفطرية؛ كما ذكرنا سابقاً. ولكن، أكثر من نصف عملاء الخدمة السرية الأميركية حققوا نتيجة تزيد على 70 ٪ من حيث الدقة في كشف الكذب.

أحد التفسيرات لتفوق هذه المجموعة على المجموعات الأخرى يتمثل بأنهم كانوا ينفذون مهامّ حماية شخصية - حرّاس شخصيون - حيث كانوا يقومون بحماية مسؤولين حكوميين مهمين. ففي هذا الدور، هم يقومون على الدوام بمسح الحشود محاولين تمييز أي سلوك مشبوه يمكن أن يفضي إلى خطر على الشخص الذي يحمونه. من خلال المراقبة الدائمة لسلوك الآخرين وتركيز ذهنهم على كشف أيّ إشارات على وجود تهديد، يبدو أنهم طوَّروا قدرةً على كشف إشارات الخداع غير اللفظية. باختصار، لقد طوّروا قدرةً على تمييز المذنب أو على الأقل ملاحظة السلوك المخادع عبر مهارات تتعلق بدقة الملاحظة. لقد أُتيحت لي

الفرصة سابقاً للقيام بأدوار مشابهة، وبإمكاني التأكيد من خبرتي الشخصية في هذه الأدوار، أنه بعد مراقبة الناس بشكل دائم لمدة زمنية معينة تشعر بازدياد ملحوظ في القدرة على إجراء تقييم سريع لنية شخص ما من خلال مراقبة سلوكه غير اللفظي.

إن القدرة على تقييم السلوك غير اللفظي يمكن أن يزيد كثيراً من دقة كشف الكذب. لقد أظهرت الدراسات أن كاشفي الكذب الدقيقين يعتمدون على معلومات مختلفة عما يعتمد عليه الناس الأقل دقة في كشف الكذب. والفرق الأساسي يتمثل بأنّ كاشفي الكذب الدقيقين يراقبون مزيجاً من التصرفات اللفظية وغير اللفظية من أجل إجراء تقييمهم. يضع كاشفو الكذب الأقل دقة تركيزاً أكبر على المعلومات اللفظية - يعتمدون على ما يُقال لهم - من أجل تحديد ما إذا كان الشخص يكذب أم لا. أما كاشفو الكذب الدقيقون فيعتمدون على مزيج مما يُقال لهم وما يلاحظونه[14].

أُلِّف عدد كبير من الكتب حول لغة الجسد، بعضها كتبها أكاديميون مُؤهَّلون ومنها كتبها آخرون أقل تأهيلاً، ومع ذلك، فهناك خيط مشترك يربط معظم هذه الكتب ببعضها، وهو أن جميعها تُشير إلى أن للسلوك غير اللفظي؛ ما يُفعَل؛ تأثيراً أكبر على التواصل من السلوك اللفظي؛ ما يُقال. وقد أُجريت عدة دراسات مختلفة لتقييم الفرق بين نسبتي السلوك اللفظي وغير اللفظي خلال التواصل الإنساني. بعض هذه الدراسات أشارت إلى أن نسبة التواصل غير اللفظي تصل إلى 80 ٪، لكنني أجد هذا بحاجة إلى المزيد من النقاش. في حين تم التوصل إلى نتيجة أكثر واقعيةً - دُعمت لاحقاً من قِبَل دراسات أخرى - عندما كان ألبرت مهرابيان يجري دراسة واسعة على لغة الجسد، فوجد أن نسبة 55 ٪ من التواصل كان غير لفظي - كيف يتحرك الجسد - و35 ٪ كان صوتياً - كيف تُقال الأشياء - و7 ٪ فقط كان لفظياً صرفاً؛ ما يُقال[15]. استناداً إلى هذه الدراسة ودراسات

أخرى، يبدو واضحاً أننا نعتمد على السلوك غير اللفظي - 55٪ - أكثر من السلوك اللفظي - 45٪ - في ما يتعلق بالتواصل. فهل ينطبق الأمر ذاته على كشف الكذب؟

كما ذكرنا سابقاً، لقد حقق موظفو الخدمة السرية الأميركية نتيجةً أعلى من بقية الذين أُجرِيَ عليهم الاختبار في مسألة دقة كشف الكذب، وأحد أسباب ذلك يعود إلى خبرتهم الجيدة وتفسيرهم الدقيق للسلوك غير اللفظي. وقد عززت هذه الفكرةَ دراسةٌ قارنت بين أشخاص يعانون الحُبسة - *Aphasia* - وأشخاص أصحاء طبيعيين. الحُبسة هي حالة يسببها تضرر النصف الأيسر من الدماغ، الأمر الذي يؤدي إلى فقدان جزئي أو كلي للقدرة على فهم اللغة المحكية أو المكتوبة. وقد وضعت هذه الدراسة مجموعة المصابين بالحُبسة - الذين لا يفهمون ما تعنيه الكلمات ضمن الجمل، ما يجعلهم يعتمدون كلياً على نبرة الصوت والسلوك غير اللفظي - مقابل مجموعة أشخاص أصحاب أدمغة تؤدي وظائفها بشكل طبيعي.

اعتمدت المجموعة الطبيعية في تقييمها على الاستماع إلى ما كان يقال وكيف كان يُقال، بالإضافة إلى مراقبة السلوك غير اللفظي. أما مجموعة الأشخاص المصابين بالحُبسة فلم يكن في وسعها إلا فعل الأمرين الأخيرين فقط، لأن هؤلاء الأشخاص ببساطة لم يكونوا قادرين على فهم ما كان يُقال. وما يثير الاستغراب ما توصلت إليه الدراسة، ألا وهو أن المصابين بالحُبسة تفوقوا بفارق هام على المجموعة الأخرى في كشف الكذب[16]. لقد اعتمد المصابون بالحُبسة على ما شاهدوه في سلوك الأشخاص الذين كانوا يراقبونهم وكيفية تعبيرهم من أجل تحديد الشخص الذي كان يكذب. وهذا يزيل أي شك حول أن ما يُقال - على الرغم من أهميته - ليس بقدر أهمية الطريقة التي يقال بها، ولا بقدر أهمية مراقبة سلوك الأشخاص غير اللفظي حين يتحدثون.

ولعل هـذا الأمـر يفسـر سـبب الأداء العـادي للقضـاة فـي الاختبار المذكـور آنفـاً. ففـي المحكمة، تسـتند الأدلـة علـى المسـتندات القانونية مثل الصـور والتصاريح المكتوبـة والبراهيـن العلمية والشـهادات اللفظية لأشخاص يقسمون على قول الحقيقة. بالإضافة إلى ذلك، المحكمة تهتم بشـكل رئيس بما يُقال وليس بطريقة القول. إن طريقة التعبير ليست دليلاً، وكذلك الأمر بالنسبة إلى السلوك غير اللفظي لشخص ما، على الرغم من أن هذا قد يؤثر في مصداقيته إذا نظر إلى أعيـن هيئة المحلَّفين (والقاضي) في أثنـاء إدلائه بالشـهادة. على هذا الأسـاس، يصبح سـبب إيـلاء القضاة أهمية خاصـة للمسـتندات القانونية التـي تُقدَّم لهـم مفهومـاً، وكذلك لما يُقال لهم بالتحديد وليس لطريقة القول أو السـلوك غير اللفظي للشـخص الذي يتكلم أمامهم. على الرغم من الرأي الشخصي الذي يمكن أن يكِّونه القضاة حول أحد الشـهود أو المتهمين، فإنهم من الناحيـة المهنية يهتمون بشـكل أساسـي بالحقائق وهذا يمثل جوهـر تقييمهم. ولهذا السـبب فهم ليسوا متمرسين في تقييم ما إذا كان شخص ما يكذب بالاستناد إلى سلوك غير لفظي. وهذا تفسـير معقول للنتيجـة غير المتوقعة التـي حققها القضاة في الاختبار المذكور آنفاً؛ مشابهة تقريباً لنتيجة الشخص العادي.

وبهذا نكون قد أثبتنـا أن المحترفين والمواطنين العاديين غير بارعين تماماً في كشف الكذب إذا لم يخضعوا لتدريب معين على كشف الكذب. ولكن، هناك مجموعة صغيـرة جداً ضمن مجتمعنا تمثل اسـتثناءً للقاعدة؛ إنهم متمرّسو الكذب.

يشـكل متمرّسـو الكذب مجموعة صغيرة جداً فـي المجتمع تمتلك قدرة على كشف الكذب بنسبة عالية من الدقة. وكما ذكرنا سابقاً أن معدل قدرة الشخص العادي على كشف الكذب تقارب نسبة 50 ٪، ومع التمرن والتـدرّب يمكن لهـذا المسـتوى من الدقـة أن يرتفـع إلى ما يقارب نسـبة 80 ٪. أما متمرّسـو الكذب، فإنهم يتمتعون بدقة فطرية تبلغ نسـبة 80 ٪ أو

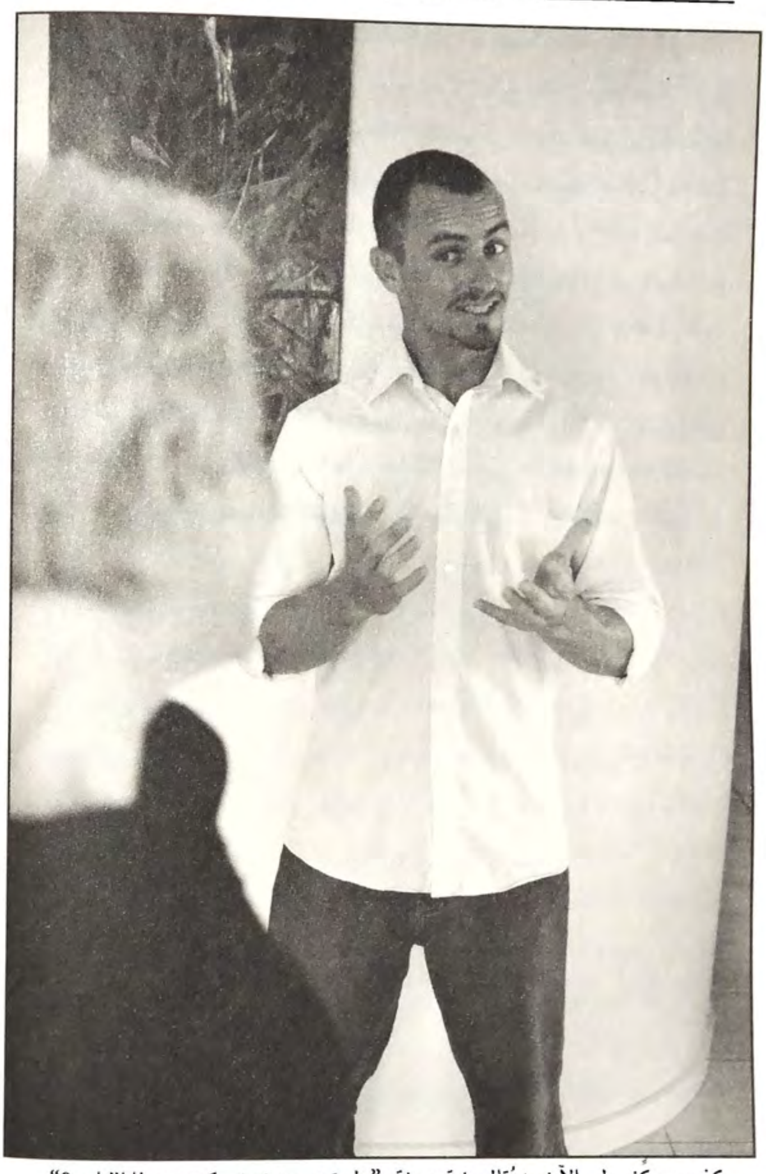
أكثر، ومن دون أي تدريب. لكنهم نادرون، حيث هناك اثنان منهم في كل ألف شخص بحسب التقديرات[17]. أجرى الدكتور أوسوليفان دراسة واسعة على متمرّسي الكذب ووجد أن هذه المجموعة تتكون من رجال ونساء - بالتساوي - من خلفيات تعليمية متنوعة. وهذا أمر مشجِّع، إذ لا يهم إن كنت ذكراً أم أنثى، حاصلاً على تعليم عالٍ أو درجة أقل من ذلك، فما زال في استطاعتك أن تصبح كاشف كذب بشريًّا دقيقاً[18].

هناك عدد من النظريات التي تفسر سبب امتلاك هؤلاء الأشخاص هذه الدقة الفطرية العالية. وهذه النظريات تبدأ من نشوء متمرّس الكذب في أسرة عنيفة أو تعاني سوء التواصل ما جعله يطوِّر قدرةً مميزة على تمييز التهديدات من خلال السلوك غير اللفظي منذ الطفولة، إلى مهارة تطورت منذ الطفولة من خلال التفحص الدائم لوجوه الناس وردود أفعالهم إما بدافع فطري طبيعي أو عبر نوع من الاهتمامات، مثل رسم الوجوه. على أي حال، وبعيداً عن كيفية اكتساب هذه القدرة، فإن هناك عاملاً مشتركاً تتفق عليه معظم الدراسات ألا وهو أن طريقة متمرّسي الكذب هؤلاء في كشف الكذب تعتمد بشكل أساسي على الإشارات غير اللفظية، والوجهية منها خصوصاً. يبدو أن هذه المجموعة النادرة تمتلك قدرة متطورة إلى حدٍّ بعيد على كشف تعابير بالغة الدقة وإشارات دقيقة أخرى لا نستطيع تمييزها نحن البشر العاديون. تكشف التعابير المايكروية عن عاطفة ما تظهر لمدة زمنية بالغة القِصَر - 1/ 25 من الثانية - على وجه الإنسان. وسنناقش هذا الموضوع بمزيد من التفصيل في ما ورد تحت عنوان التعابير المايكروية: دليل مرجعيّ مصوّر.

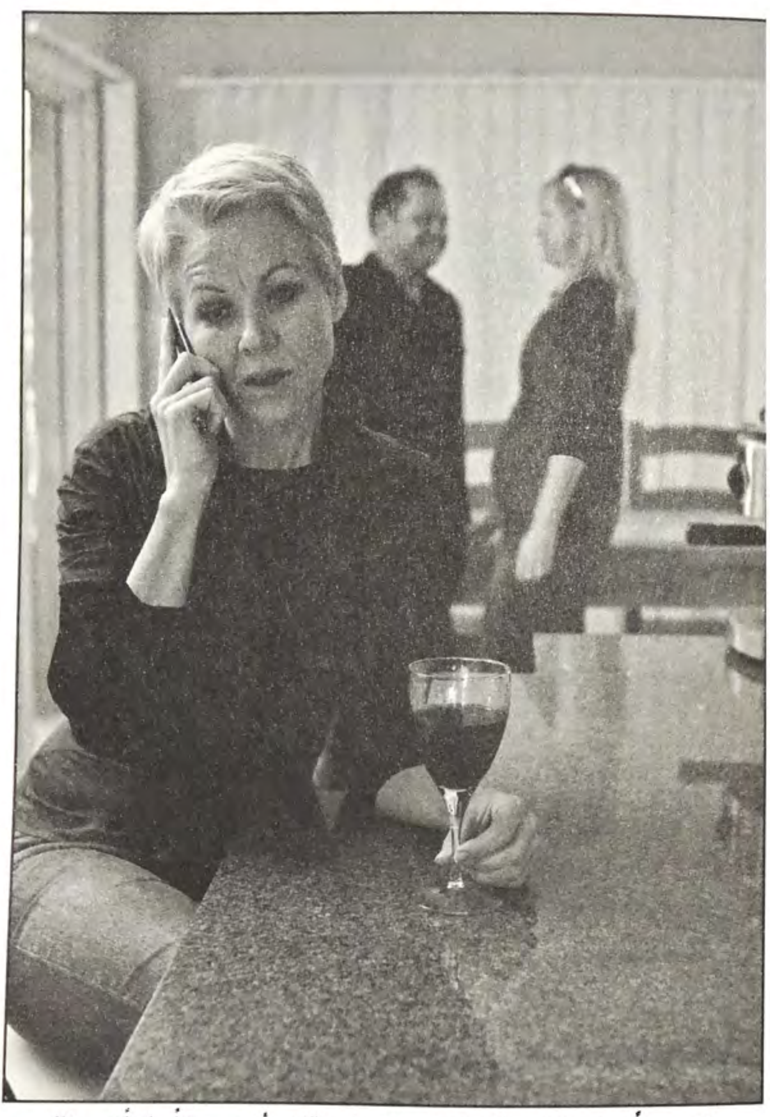
ليس هناك دليل قاطع يثبت ما إذا كان متمرّسو الكذب يُولَدون متمتّعين بهذه القدرة أو أنهم يتعلّمون ويطوِّرون مهاراتهم على مدى فترة طويلة من الزمن. لقد وجد الدكتور أوسوليفان أن متمرّسي الكذب يحبّون أن يكونوا مصيبين في تقييمهم ويتدربون من أجل تطوير مهاراتهم بشكل

دائم، مثل الرياضيين[19]. وينبغي لهذا أن يشجعك لأنه يقدم دليلاً إضافياً على أن المعرفة والتدريب يعزّزان فعلياً القدرة على كشف الكذب.

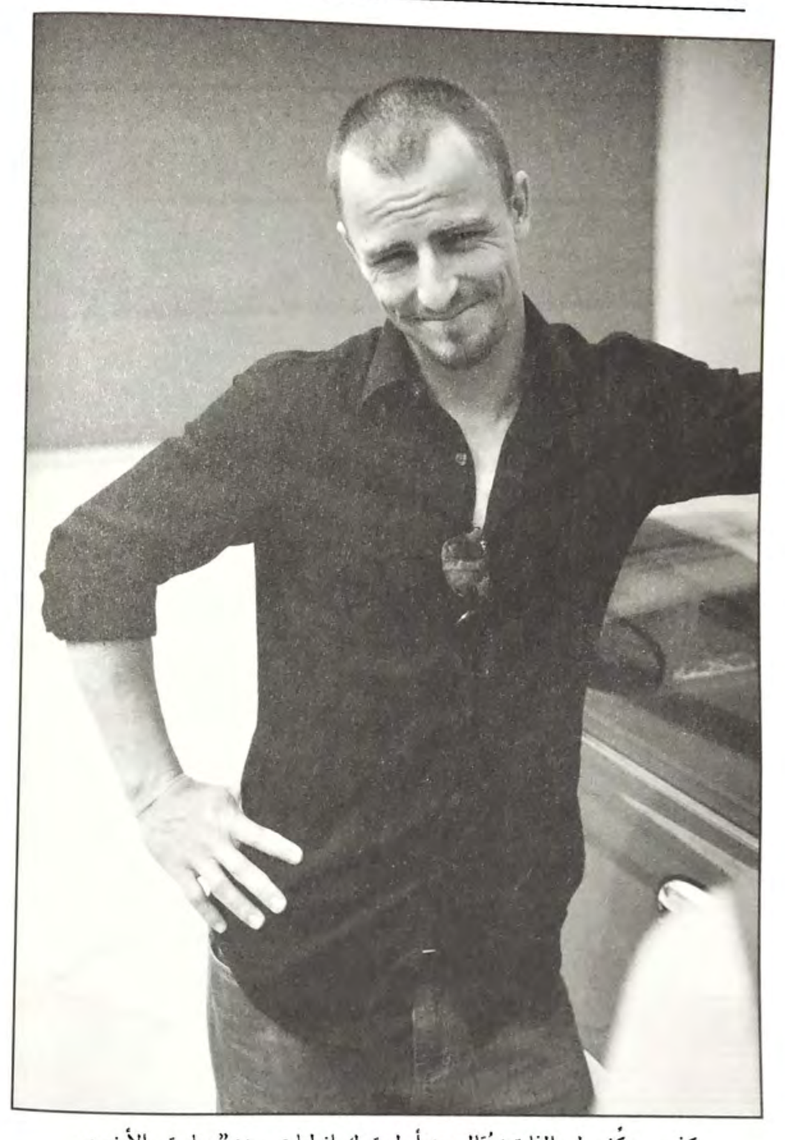
إذا كنت متمرّس كذب، فإن هذا الكتاب لن ينفعك كثيراً. ولكن، إذا كنت تريد أن تصبح متمرّس كذب، فإن الدراسة المتعمقة والتمرُّن لمدة زمنية معينة سيضعانك على الطريق الصحيح لتحقيق مرادك. متمرّسو الكذب نادرون جداً، مع أنني شديد الثقة بأنّ جميع أساتذتي في المدرسة كانوا في حقيقة الأمر متمرّسي كذب، إذ كانوا يكشفون كل خطأ أرتكبه، وكانوا يلومونني على أي شيء أفعله، الأمر الذي بدا لي غير منصف في ذلك الحين. إن كنتَ غير محظوظ بما يكفي ليكون عندك طفل ينتمي إلى مجموعة متمرّسي الكذب، ففي وسعك التخلي عن جميع خدعك مع أنك قد تود دعوته لمساعدتك في لعبة الحظ التي ستشترك فيها لاحقاً.



كذب مركَز على الآخر؛ يُقال بنية حسنة: "هل تبدو مؤخرتي كبيرة بهذا اللباس؟".



كذب مركّز على الذات؛ يُقال لتجنب الإحراج: "إنني أمضي وقتاً رائعاً في حفلة ذكرى ميلاد جميلة. الجميع هنا".



كذب مركَز على الذات؛ يُقال من أجل ترك انطباع جيد: "سيارتي الأخرى طراز لامبرغيني".



كذب مركّز على الذات؛ يُقال من أجل كسب فائدة: "أجل، لدي خبرة كبيرة في هذه الصناعة".

موجز النقاط الرئيسة

بشكل طبيعي، نحن أفضل في قول الكذب من كشفه. ومن دون تدرب معين، يحقق معظم الناس، بمن فيهم أولئك الذين يعملون في مهن يكون فيها كشف الكذب ضرورياً جداً، معدل كشف كذب قريباً من 50 ٪.

بالمعرفة - المقدمة في هذا الكتاب - والتدرّب - الذي تقوم به أنت - يمكن أن يصل معدل كشف الكذب عندك إلى 80 ٪.

كلما استعملت كذبدارك أكثر، ازدادت دقة مهارات كشف الكذب لديك. ولكن، عليك ألا تبقيه قيد التشغيل بصفة دائمة. إن معرفة توقيت تشغيله ستجعلك أكثر تركيزاً عند استخدام هذه المهارات.

هناك فئة خاصة من كاشفي الكذب البشريين - يُدعَون متمرّسي الكذب - تملك موهبة فطرية في كشف الكذب من دون أي تدريب خاص، حيث يحقق أفرادها نسبة 80 ٪ أو أكثر.

يعتقد معظم الناس أن في وسعهم معرفة متى يكذب عليهم شريكهم أو ابنهم أو صديقهم الحميم، بيد أن هذا غير صحيح بصورة عامة، وهذا يعود لعاملين رئيسين اثنين: الثقة المفرطة - إنهم يعرفون الشخص جيداً ولهذا فهم قادرون على رؤية الإشارات الواضحة على وجود كذب - والقرب - يميل الناس بشكل طبيعي إلى تصديق الأشخاص المقرَّبين منهم عاطفياً - وينتج عن هذين العاملين فقدان الموضوعية، الأمر الذي يمنع الشخص المقرّب من أيّ من هؤلاء من رؤية إشارات كانت ستكون واضحة جداً لو كان الوضع مختلفاً.

تُظهر الدراسات أن 55 ٪ من التواصل غير لفظي - كيف يتحرك أو يستجيب الجسد - و38 ٪ منه صوتي - كيف تُقال الأشياء - و7 ٪ فقط لفظي صرف؛ ما يُقال. ولكن، على الرغم من أن ما يُقال لا يمكن إهماله تماماً في سياق عملية كشف الكذب، فإن طريقة التعبير وطريقة حركة الجسد ورد فعله أشد أهمية بكثير.

إن الاعتماد فقط على ما يُقال غير مجدٍ، وإذا أردت أن تكون كاشف كذب دقيقاً، فعليك الاعتماد على مزيج مما يُقال لك وما لا يُقال، أي ما تلاحظه.

القسم الثاني

كشف الكذب



إذا كنت قد أكملت قراءة القسم الأول، فلا بد من أنك تملك الآن فهماً جيداً لطبيعة ودوافع الكذب. أما القسم الثاني، فسيزوّدك بمعرفة نظرية إضافية قبل الانتقال إلى الجوانب العملية لكشف الكذب؛ القسم الممتع.

وإذا كنت تجاوزت القسم الأول وبدأت قراءة القسم الثاني، فإنه سيقدم لك نظرية أساسية؛ إنّما جوهرية قبل الانتقال إلى الجوانب العملية الصرفة لكشف الكذب. ناقشنا في القسم الأول الحاجة لتكون قادراً على إجراء تقييم سريع لما إذا كان هناك شخص ما لديه أي دافع ليكذب عليك في أثناء تقديمه بعض المعلومات لك. فإذا كان الدافع موجوداً، فعليك تشغيل رادار الكذب لديك، أو كما أدعوه أنا **كذبدارك**، والبدء بالمسح بحثاً عن الإشارات اللفظية؛ ما يقوله الشخص وكيف يقوله؛ والإشارات غير اللفظية؛ ما يفعله الشخص/ كيف يتصرف.

وإذا لم تكن صبوراً بصفة عامة – مثلي أنا – فحاوِل أن تقاوم التوجُّه مباشرة إلى ما ورد تحت عنوان مؤشّرات الكذب في القسم الثاني لأن المعرفة النظرية الممهدة لهذا الفصل ستعزز بدرجة كبيرة قدرتك على تحسين دقتك ككاشف كذب بشري.

رد فعل الكذب

بعد أن يُقدِمَ شخص ما على الكذب، تحدث سلسلة ردود أفعال، وبعض ردود الأفعال هذه تكون عصبية وتلقائية، وبعضها يقوم بها الكاذب عمداً للتغطية على عملية الخداع. من هنا، فإن فهم ردود الأفعال هذه سيساعدك إلى حدٍّ كبير على تمييز إشارات الخداع التي يُظهرها الكاذب بشكل واعٍ أو غير واعٍ عندما يكذب.

بصفة عامة، هناك ثلاثة أطوار لردود الأفعال بعد قول الكذبة:

- الطور الأول: رد الفعل العاطفي.
- الطور الثاني: رد الفعل العصبي الودي.
- الطور الثالث: رد الفعل الواعي.

الطور الأول: رد الفعل العاطفي

عندما يخبر الأشخاص كذبة ما، فإنهم يدخلون في طور رد الفعل العاطفي، أي إدراك ما فعلوه لتوّهم. فإذا كانت الكذبة ثانوية، أو كان الشخص الذي يقولها قد سبق له أن قالها في عدد من المناسبات وأفلت بها، أو كان هذا الشخص بارعاً في الكذب، فإن رد الفعل العاطفي سيكون ضعيفاً. ونتيجة لذلك، سيكون ردّا الفعل التاليان - الطور الثاني والثالث - ضعيفين جداً كذلك. وفي هذه الظروف، من الصعب كشف الكذبة؛ مع أن كشفها ليس مستحيلاً. أما إذا كانت الكذبة كبيرة، أو لم يتمرَّن عليها الكاذب، أو كانت عواقبها سيئة عليه إن اكتُشفت، فإن الاستجابة العاطفية ستكون قوية. إن مشاعر الذنب والخوف والتوتر، وفي بعض الأحيان الإثارة، كل هذه المشاعر ستظهر نتيجة إدراك الشخص ما فعله لتوّه،

وعواقب هذا الفعل. وفي هـذه الظروف، ينتقل الكاذب بسـرعة كبيرة إلى الطور الثاني.

الطور الثاني: رد الفعل العصبي الودّي

يمثل رد الفعـل العصبي الودي، كما يوحي الاسـم، اسـتجابة النظام العصبي لطور رد الفعل العاطفي. إذا كان الكاذب مشحوناً بمشاعر الذنب أو الخوف أو التوتر أو الإثـارة نتيجةً للكذبة التي قيلـت منذ لحظات، فإن نظامنا العصبي يسـتجيب بما ينسـجم مع نظرتنا الطبيعية: قاتـل أو اهرب. يسـتجيب جسـد الـكاذب فطريًّـا بإفـراز الأدرينالين الـذي قد يُظهر نفسـه بطرائق يمكن أن يلاحظها كاشف الكذب البشري؛ والتي يُشار إليها أحياناً باسـم أدلّة الخداع. ومن الأمثلة الواضحة على هذا الأمر، النقر بالأصابع، والتململ، والتحدث بسـرعة كبيـرة، وحركة العين السـريعة. عندما يدخل الكاذب في هذا الطـور، ينبغي لكذبـدارك أن يكون مركّزاً تمامـاً على هذا الشخص.

الطور الثالث: رد الفعل الواعي؛ إجراء مضاد

يمثـل رد الفعـل الواعـي إدراك الـكاذب بظهـور رد الفعـل العصبي الودي. إنه إجراء مضاد ذهني وجسـدي يهدف إلى تمويه الإشـارات التي يعتقد الكاذب أنها ستكشفه. على سبيل المثال، رداً على إدراك أنه يتململ بصورة عصبية أو أن يديه ترتجفان، سـيحاول الكاذب السيطرة على هاتين الإشاراتين من خلال التغطية عليهما، كأن يمسك بقلم أو يخفي يديه بعيداً عن ناظريك، واضعاً إيّاهما في جيبيه أو تحـت الطاولة مثلاً. هذه حركات مضادة أساسـية ينبغي لها أن تجعل رادار الكذب لديك يصدر صفيره على الفور.

يعرف الكاذبون عادةً معظم الإشـارات الواضحة ويحاولون السيطرة

عليها. ولكن، من سوء حظ الكاذبين، إن القدرة على السيطرة على إشارات الخداع هذه محدودة. بعض إشارات الكذب سهلة الملاحظة والسيطرة عليها من قبل الكاذب، كما في حالة التململ السابقة حيث تسهل على الكاذب ملاحظتها وإخفاؤها. ولكن، ثمة إشارات خداع أخرى من الصعب جداً على الكاذب ملاحظتها والسيطرة عليها، مثل اتساع حجم حدقتي العينين أو تسارع التنفس أو التحدث بصوت مرتجف.

يمكن تفسير سبب ذلك بامتلاك الجسد عددٍ من القنوات العصبية السلوكية التي تنقل المعلومات من وإلى الدماغ. والقناة التي تملك قدرة إرسال وتلقٍّ عالية تسهِّل الأمر على الكاذب في الملاحظة والسيطرة على السلوك المرتبط بها. هذه القناة ذات قدرة ناقلية عالية تنتقل فيها المعلومات من وإلى الدماغ بحرية وسرعة، ما يمنح الكاذب درجةً عاليةً من القدرة على التحكم بها. على سبيل المثال، إن حركة الأصابع سلوك يتكرر كثيراً خلال الحياة اليومية، ولهذا السبب فالإنسان متمرِّس في أدائها ولديه قدرة كبيرة على التحكم بها؛ لذلك يخفي الكاذبون أيديهم أو يمسكون بطرف طاولة أو قلم من أجل إخفاء هذا الدليل الفاضح. باختصار، يدرك الكاذبون أن سلوكهم تغيَّر وأنهم بدأوا بتحريك أصابعهم بسرعة أكبر مما يفعلونه في الحالة الطبيعية، وهنا يأتي رد فعلهم الواعي المتمثل بإبطاء هذه الحركة، أو إخفائها كلياً؛ أحياناً عبر الإمساك بذراعي كرسي أو طرف طاولة.

ولكن، للقنوات السلوكية العصبية درجات متنوعة من الناقلية. ففي الطرف الآخر من الطيف مقابل المثال السابق، هناك قنوات ذات ناقلية ضعيفة أو معدومة تماماً، ما يجعل الكاذب غير قادر على ملاحظتها، وبالتالي غير قادر على إخفائها، مثل اتساع حجم حدقتي عينيه؛ وهي إحدى الإشارات التي تدل على أن شخصاً ما يكذب. لا يحاول الناس

غالباً - أو نهائياً - التحكم بحجم حدقات عيونهم لأنها قناة ضعيفة الناقلية وبالتالي لا تؤمّن تحكُّماً كبيراً. وعلى هذا الأساس، فهي واحدة من الإشارات الجيدة التي ينبغي لنا البحث عنها إذا شككنا في أنّ شخصاً ما يكذب، لأنه يستحيل تقريباً على الكاذب إخفاؤها عنك.

بعبارة مختصرة، إن القنوات السلوكية العصبية التي تؤمّن تدفقاً حرًّا وسريعاً للمعلومات تسمح للكاذب بالتحكم بدلائل الخداع بسهولة، في حين أن القنوات ذات الناقلية الضعيفة تمنعه من ملاحظة التغييرات التي تطرأ على سلوكه بعد قوله كذبة ما.

إذا أردت أن تكون كاشفَ كذب بشريًّا، فيجب عليك ألاّ تهمل إشارات الخداع من القنوات ذات الناقلية العالية مثل الأصابع واليدين وسرعة التكلم وطريقته، لكن تركيزك الأساسي ينبغي له أن يكون على المناطق ذات الناقلية الضعيفة مثل الأجزاء السفلى من الجسد وحركة العينين والتعابير المايكروية؛ بالغة الدقة. كل هذا ستجده مشروحاً بالتفصيل في ما بعد في صفحات هذا الكتاب.

يعود سبب مراقبة كل إشارات الخداع، بدلاً من إهمال تلك الإشارات المتعلقة بالقنوات ذات الناقلية العالية - مثل حركة الأصابع - إلى أنه في الظروف المناسبة سيصعب على الكاذب مراقبة هذه القنوات، مهما كانت شدة فعاليتها وناقليتها. والسبب في ذلك يعود إلى أن الكاذب يحاول مراقبة كل القنوات والتحكم بجميع إشارات الخداع المحتملة، وفي الوقت نفسه يحاول الحفاظ على حوار شفهي منطقي ومقنع. والقيام بذلك يسبب زيادة كبيرة في الحمل الإدراكي للدماغ؛ استنزاف الدماغ؛ وهذا يمكن أن يؤدي إلى انهيار السيطرة عند الكاذب، وعندئذ يمكن أن نرى بوضوح تسرُّباً لإشارة خداع قابلة للتحكم بها بسهولة لو كان الوضع مختلفاً. يمتلك البشر قدرة ذهنية محدودة ويمكنهم تنفيذ عدد محدود من المهام في وقت واحد.

لنشرح هذا الأمر بمصطلحات مالية. افرض أن قيمة قدرة الدماغ عند البشر 100 دولار في أي وقت من الأوقات، إذاً، فالكاذب يحتاج إلى إنفاق هذا المال بحرص كي يتجنب كشفه. إليكم هذا المثال:

- 5 دولارات تُنفَق على مسائل روتينية لا علاقة لها بالكذبة مثل الاستجابة للضجيج، والعطش ودرجة حرارة الجسم.
- 5 دولارات يمكن إنفاقها على التأكد من أنه لا يرمش كثيراً.
- 10 دولارات يمكن إنفاقها على التحكم باليدين والذراعين.
- 10 دولارات يمكن إنفاقها على التحكم بالأجزاء السفلية من الجسد.
- 10 دولارات يمكن إنفاقها على التأكد من أنه ينظر إلى عيني المتَّهِم بصدق.
- 10 دولارات يمكن إنفاقها على التحكم بسرعة كلامه وطريقته.
- 10 دولارات يمكن إنفاقها على الأفكار المثيرة للتوتر المتعلقة بعواقب اكتشاف أنه يكذب.
- 40 دولاراً يجب إنفاقها على معالجة المعلومات المتلقاة من سؤال ما وابتكار جواب ملفّقٍ قابل للتصديق للتغطية على الكذبة.

المجموع = 100 دولار.

بالطبع، تختلف هذه المبالغ تبعاً للظروف والشخص. يشير المثال السابق إلى شخص يستخدم 100 ٪ من تركيزه. فإذا استُجوب هذا الشخص مطوَّلاً واضطرَّ إلى استذكار أكاذيب سابقة وتلفيق معلومات جديدة باستمرار كي تنسجم مع المعلومات الملفّقة السابقة التي قيلت للتغطية على الكذبة، فإن الكاذب سيكون بحاجة إلى إضافة المزيد من النقود إلى الحساب البالغة قيمته 40 دولاراً، فيضطر إلى تحويل المال من مكان آخر، وهذا يحدث على حساب القناة الأخرى.

لنأخذ المثال التالي: يُطرَح على الكاذب سؤال صعب، سؤال يصعب الإجابة عنه بسرعة وبشكل طبيعي، وحساب التركيز البالغة قيمته 40 دولاراً ليس كافياً. عندئذ ينظر الكاذب إلى الأسفل ويركِّز على شيء ما من أجل شراء الوقت للتفكير قبل الإجابة عن السؤال. ما حدث هنا هو أن الكاذب تعرَّض لحمل إدراكي زائد؛ ليس هناك رصيد في الحساب البالغة قيمته 40 دولاراً. يحتاج الكاذب لموازنة الحسابات عبر تحويل 10 دولارات من حساب التأكد من أنه ينظر إلى عيني المتَّهم بصدق إلى ضمان وجود سيولة كافية لابتكار رد شفهي مناسب. وهذا يكشف أمرين لكاشف الكذب: أولاً، لقد توقَّف هذا الشخص عن مواصلة الاتصال البصري الصادق؛ إشارة على وجود الخداع؛ وثانياً، كانت هناك فترة توقف طويلة قبل الإجابة عن السؤال؛ إشارة خداع أخرى. أما الشخص البريء فقد يملك في رصيده 80 دولاراً لمعالجة المعلومات المتلقاة من سؤال ما وصياغة جواب مناسب، لأنه ليس بحاجة إلى مراقبة القنوات المختلفة. إن الأجوبة الصادرة عن شخص بريء تبدو سلسة وطبيعية لأنه لم يصل إلى نقطة الحمولة الإدراكية الزائدة. هناك توازن صحي في جميع الحسابات؛ ما يثبت أن قول الحقيقة يمكن أن يكون استثماراً جيداً.

كلما كذب المرء أكثر – في أثناء الإجابة عن عدد من الأسئلة – اضطر إلى التركيز أكثر على ما يقوله، وضعفت قدرته على مراقبة ذاته والسيطرة عليها. وإذا ركّز بشكل كلي على مراقبة نفسه والسيطرة على الإشارات غير اللفظية، فإنه لن يكون قادراً على تقديم كذبة شفهية مقنعة، لأنه وصل إلى حدِّ الحمل الذهني الزائد.

غالباً ما نرى أمثلة درامية على الحمل الذهني الزائد في أفلام الجريمة الهوليوودية حين يطرح المحققون على المشتبه فيه سلسلة من الأسئلة القاسية المباشرة بتتابع سريع. فهذا الأسلوب يزيد الضغط

إلى درجة لا يستطيع معها المتهم مواصلة الكذب فيبدأ بالاعتراف. صحيح أن هذا يحدث بشكل خيالي في عالم السينما، إلا أن المبدأ في ما يُعرَض صحيح. لا يستطيع المشتبه فيه الإجابة عن عدد من الأسئلة بسرعة وبطريقة طبيعية - لأن كل واحد منها يحتاج إلى ابتكار واختراع - والظهور بمظهر البريء عبر التحكم بحركة الجسد، لأن الحمل الإدراكي زائد عن الحد. وفي هذه الحالة يصبح المتهم مفلساً ذهنياً.

عندما تحاول كشف ما إذا كان شخص ما يكذب أم لا، قد تحتاج إلى طرح عدد من الأسئلة عليه كي ترى إذا كنت ستسبب له إفلاساً؛ إذا تمكّنت من فعل ذلك، فإن المعلومات التي سيقدمها هذا الشخص شفهياً ستكون غير منطقية، أو أنه سيُظهر إشارات واضحة على الكذب، مثل التململ أو تغيير الموضوع بصورة مفاجئة أو التوقف مطوّلاً قبل الإجابة.

ردود أفعال الكذب

الطور الأول: رد الفعل العاطفي.

إدراك عواقب الكذب. يختبر الكاذب مشاعر الذنب والخوف والتوتر، وأحياناً الإثارة. كما أن هناك إشارات بصرية قليلة في هذا الطور.

الطور الثاني: رد الفعل العصبي الودي.

الجسد في وضعية قاتل أو اهرب. يستجيب النظام العصبي للذنب ويُظهر مجموعة من دلائل الخداع: انقطاع الاتصال البصري، إحدى الساقين تبدأ بالاهتزاز، والأصابع تبدأ بالنقر.

الطور الثالث: رد الفعل الواعي.

إجراء مضاد يهدف إلى إخفاء إشارات الكذب. تمسك اليدان بطرف الطاولة لإخفاء حركتهما العصبية، يُثبَّت الكاحلان ويُسنَدان بالكرسي لإيقاف الحركة، ويُستأنَف الاتصال البصريّ.

الطور الأول

الطور الثاني



موجز النقاط الرئيسة

بصورة عامة، هناك ثلاثة أطوار لردود الأفعال بعد قول كذبة ما:

الطور الأول: رد الفعل العاطفي: إدراك الكاذب للكذبة التي أطلقها، الأمر الذي ينتج مشاعر ذنب وخوف وتوتر، وأحياناً إثارة. كما أن هناك إشارات بصرية قليلة في هذا الطور. مدى تأثير هذا الأمر في الكاذب وسلوكه يتحدد بشكل رئيس بحجم عواقب كذبته في حال تم اكتشافها. على سبيل المثال، الكذبة الصغيرة سترتبط بكمية ضئيلة من العاطفة. أما إذا كان الخداع كبيراً، مثل الخيانة الزوجية أو الجريمة أو الكذب بغية ضمان عقد عمل أو الحصول على وظيفة، فإنه سينتج في العادة زيادة ملحوظة من هذه العواطف، ما يسهِّل عملية كشفها.

الطور الثاني: رد الفعل العصبي الودي: تؤثر مشاعر الذنب والخوف

والتوتر في الكاذب فتظهر دلائل الخداع، مثل النقر بالأصابع، والتململ في المكان، والتحدث بسرعة كبيرة، وتحاشي الاتصال البصريّ، وازدياد حركة العينين.

الطور الثالث: رد الفعل الواعي: إجراء مضاد يلجأ إليه الكاذب من أجل إخفاء إشارات الكذب. يسهل القيام بهذا الإجراء أكثر باستخدام القنوات ذات الناقلية العالية؛ المناطق التي يسهل على الكاذب السيطرة عليها، مثل اليدين والاتصال البصري. على الرغم من ضرورة عدم إهمال هذه المناطق، إلا أن التركيز على المناطق التي تقلّ إمكانية التحكم بها، مثل حجم حدقتي العينين وحركات الأجزاء السفلى من الجسد والتعابير بالغة الدقة، سيكون مثمراً أكثر.

تسلسل ردود أفعال الكذب: إذا كان رد الفعل العاطفي هو الخوف - الطور الأول - الذي جعل الكاذب ينقر بقدميه - الطور الثاني - فإن هذا الشخص سيحاول إخفاء حركة قدميه - تحت الطاولة أو تثبيت الساقين بالكرسي - من أجل إخفاء الذنب؛ الطور الثالث.

من الناحية الذهنية، نحن نملك 100 دولارٍ فقط. افرض أن قيمة قدرة الدماغ عند البشر تبلغ 100 دولار في أي وقت من الأوقات؛ هذا يعني أن الكاذب يحتاج إلى إنفاق هذا المال بحرص كي يتجنب كشفه. فإذا استثمر الكاذب كثيراً في إخفاء دلائل الخداع التي تظهر عبر حركة الجسد، فإن تفسيره لن يكون منطقياً أو ذا معنى. وبشكل معاكس، إذا كان الجواب منطقياً، فربما يعني هذا أنه لم يستثمر كثيراً في إخفاء حركة الجسد الدالّة على الذنب. إذا طلبتَ منه مزيداً من الإيضاحات، فقد تستطيع إحداث إفلاس ذهني، ما يؤدي إلى ظهور مجموعة من إشارات الخداع الواضحة.

عملية كشف الكذب

معظم الناس لديهم فكرة ما حول ما يشير إلى أن شخصاً ما يكذب، مثل التململ في المكان والتعرُّق وتحاشي الاتصال البصريّ. ولكن، على الرغم من أن هذه الإشارات صحيحة، إلا أن امتلاك قاعدة معرفية أساسية بسيطة في ما يتعلق بكشف الكذب يمكن أن يفضي إلى استنتاجات غير صحيحة إلى حدٍّ كبير. على سبيل المثال، إن الاتصال البصري الزائد على الحد يمكن أن يكون إشارة كذب أيضاً، لأن هذا الشخص يعرف أنه كذب ويحاول أن يبدو صادقاً. من هنا، فإن افتراض أن قلة الاتصال البصري إشارة حاسمة قاطعة إلى الكذب يمكن أن يؤدي إلى استنتاج غير صحيح. هذا الأمر يمكن أن يقودنا إلى الاشتباه في أشخاص أبرياء بأنهم كذبوا، وإلى تقييم الكاذبين بأنهم أبرياء. لسوء الحظ، بالنسبة إلى موضوع كشف الكذب، يصح القول إنّ قلّة المعرفة يمكن أن تكون خطرة.

هذا من أحد الدوافع التي حثَّتني على كتابة هذا الكتاب. إذا كان الناس مهتمين بأن يصبحوا كاشفي كذب بشريين، فإنني أود منحهم الفرصة المثلى ليتمتعوا بأكبر قدر ممكن من الدقة. لا شك في أنك تعرف كم هو أمر مؤلم أن تُتَّهَم بخطأ لم ترتكبه، ولتجنب حصول ذلك قدر الإمكان، من الأهمية بمكان أن نطبق عملية بسيطة، ولكن صارمة في أثناء محاولتنا كشف الكذب، فهذا سيزيد من دقتك وموثوقية استنتاجاتك[20]. لقد قسَّمت هذه العملية إلى خمس مراحل أساسية لوضع نموذج تطبيقي لكشف الكذب؛ عملية كشف الكذب يسهل تذكّرها ويمكن تطبيقها في جميع المواقف. يمكنكم إيجاد ملخص عن نموذج كشف الكذب هذا

وتطبيقاته في نهاية الكتاب. إليكم الآن مراحله الخمس:

1. **الدافع**: هل لدى الشخص دافع للكذب؟
2. **اطرح أسئلة اختبارية**: ضع معياراً سلوكيّاً.
3. **أسئلة الذنب**: اطرح أسئلة الذنب.
4. **المؤشرات**: هل هناك مؤشرات إلى الكذب في مجموعة الأدلة؟
5. **تأكَّد مجدداً**: أعد الاختبار مرة أخرى.

عبر تطبيق هذه العملية البسيطة، إلى جانب المعرفة بإشارات الكذب - انظر في ما يلي إلى ما ورد تحت عنوان مؤشرات الكذب - ستكون قد قطعت شوطاً هاماً في طريقك لتصبح كاشفَ كذب بشريًّا دقيقاً.

الخطوة الأولى: الدافع

قم بإجراء تقييم لمعرفة ما إذا كان لدى الشخص دافع للكذب. كما ناقشنا سابقاً، تتضمن دوافع الكذب: تجنُّب الإحراج، ترك انطباع إيجابي، كسب فائدة، وتجنب العقاب. ستكون أكثر دقة إن حافظت على موضوعيتك، لذا من المهم أن تتذكَّر دائماً أن المرء يمكن أن يقول الصدق، على الرغم من أن لديه دافعاً للكذب. مع ذلك، فهذه الخطوة هامة، وخاصة إذا وجدتَ دافع كسب فائدة أو تجنب العقاب، لأن هذا يمكن أن يؤدي إلى إطلاق أكاذيب مؤذية.

الخطوة الثانية: اطرح أسئلة اختبارية؛ ضع معياراً سلوكياً

يعود أحد الأسباب لكون كشف الكذب ليس علماً دقيقاً ويصعب تطبيقه بدرجة عالية من الدقة إلى التنوع الكبير في سلوك الإنسان في أي ظرف من الظروف. على سبيل المثال، من المظاهر التي تدل على أن شخصاً ما يكذب هو عدم قدرته على الحفاظ على الاتصال البصريّ.

قد يكون هـذا صحيحاً، ولكن في بعض البيئات، سيزيد الكاذبون بشـكل طبيعي مـن درجة الاتصـال البصريّ. إضافـة إلى ذلك، إذا حافظ شـخص ما على الاتصال البصـريّ، فهذا لا يعنـي بالضرورة أنه بريء. كما ناقشـنا سـابقاً، قد يكون هـذا إجراء مضـاد مقصود لإظهـار البراءة. ومـا يزيد من الحيـرة أن تحاشـي الاتصـال البصـريّ سـلوك طبيعي بالنسـبة إلـى بعض الأشـخاص الذين يتصفـون بالخجل أو العصبيـة أو انعدام الثقـة. وإضافة إلى ذلك كله، الظروف نفسـها يمكن أن تدفع الشـخص لتحاشي الاتصال البصريّ، كما يحدث مثلاً عند وجود فارق كبير في السلطة بين شخصين، كأسـتاذ وصبي صغير. ففي هذه الحالة، بغض النظر عـن كون الصبي بريئاً أم مذنباً، فمن الصعب عليه النظر إلى عيني الأستاذ طوال الوقت.

فهل نحـن بحاجة إلـى فهم كل نمـاذج الشـخصيات وجميـع ردود الأفعـال الثقافيـة المتوقعة في جميـع الظروف مـن أجل كشـف الكذب؟ بالتأكيـد لا، فهنالك طريقة أبسـط وأكثـر دقة بمـا لا يُقاس. عندما تشـغِّل **كذبـدارك** لمعرفة مـا إذا كان الشـخص يكـذب أم لا، فالأمـر الأول الذي ينبغـي لـك فعله هـو وضـع معيـار سـلوكي. ولوضـع المعيـار السـلوكي لشـخص ما، أنت بحاجة إلـى مراقبة ردود الأفعـال اللفظية وغيـر اللفظية للأسـئلة التي يجيب عنها بصدق. ببسـاطة، أنـت بحاجة إلى طرح أسـئلة تعرف مسبقاً الإجابات عنها أو تعرف أن الشخص المقصود سيجيب عنها بصدق. هذه الأسئلة تُسمَّى أسئلة اختبارية.

عندما يجيب الشخص عن هذه الأسـئلة الاختبارية بطريقة صحيحة، راقب – وتذكَّر – عدداً من سـلوكياته. ثم حوِّل الحديث إلى المكان الذي تشـعر بأنه قد يكـذب فيـه وراقب الصفـات السـلوكية ذاتهـا مجـدداً. هنا عليك أن تقارن بين السـلوكيات اللفظية وغير اللفظية في ردود أفعاله على الأسـئلة التي أجاب عنها الشـخص بصدق مـع ردود أفعاله على الأسـئلة التي تشـعر بأنه ربما لم يجب عنها بصدق. فإذا وجـدت فوارقَ في أي من

إشارات الكذب - ستُناقَش بتفصيل أكبر في ما بعد - فهذا يعني أنك ربما في طريقك لمعرفة إذا كان الشخص يكذب أم لا، أو أنك استطعت حتماً تحديد منطقة تتطلب منك المزيد من التدقيق.

لقد استخدم خبراء أجهزة كشف الكذب تقنية الأسئلة الاختبارية لسنوات طويلة؛ يكون جهاز كشف الكذب متصلاً بجسد الشخص الذي تُطرح عليه الأسئلة الاختبارية، من أجل مراقبة النشاط الفيزيولوجي لديه مثل معدل نبض القلب، ونماذج التنفس واستجابة الجلد الغلفانية - GSR - وهي نشاط الغدد العَرَقية. يراقب الجهاز رد فعل قاتل أو اهرب على الأسئلة. يبدأ الخبير بطرح أسئلة اختبارية، أي أسئلة يعرف مسبقاً الإجابات عنها، مثل اسم الشخص وجنسه وعنوانه. وفي هذه الأثناء، يراقب الرسوم البيانية التي تسجل ردود الأفعال الفيزيولوجية على الجهاز. وبعد ذلك، ينتقل الخبير إلى طرح أسئلة مباشرة حول فعل مشبوه ويبحث عن أي تغيير في ردود الأفعال الفيزيولوجية التي يسجلها جهاز كشف الكذب؛ فإذا وجد تبايناً هاماً بين ردود الأفعال على الإجابات المعروفة إجاباتها مسبقاً وبين الأكاذيب المشتبه فيها، يستنتج الخبير أن هذا الشخص يكذب.

لا أعتقد أن جهاز كشف الكذب يتمتع بدرجة عالية من الدقة في كشف الكذب، فضلاً عن وجود بعض التكتيكات البسيطة جداً التي يمكن استخدامها من أجل التفوق عليه. مع ذلك، فالعملية التي تُتَّبَع خلال الاختبار باستخدام جهاز كشف الكذب صحيحة، ويجب علينا تكرارها ككاشفي كذب بشريين. تتمثّل الخطوة الأولى في هذه العملية بتأسيس معيار سلوكي - استناداً إلى أسئلة اختبارية - ومقارنة ردود الأفعال هذه مع ردود الأفعال على أجوبة يُشتبَه في عدم صدقها.

لوضع معيار سلوكي أنت بحاجة إلى أن تسأل الشخص المعني أسئلة تعرف الإجابة عنها مسبقاً، أو تعرف أنه سيجيب عنها بشكل

صحيح. وفي أثناء قيامك بذلك، عليك مراقبة إشارات الخداع، مثل الاتصال البصري ومعدل الرمش بالعينين وحركة اليدين. وعندما تطرح أسئلة تشتبه في أن هذا الشخص قد يكذب في الإجابة عنها، ستجد أن أي تغيير في رد الفعل سيكون واضحاً لك. لذا، من الأفضل لك أن تأخذ وقتك في طرح الأسئلة والمراقبة.

إنّ الأسئلة الاختبارية الذكية التي تكون منسجمة بشكل طبيعي مع الحديث هي الأفضل كي لا ينتبه الشخص إلى أنك تختبره. على سبيل المثال: «هل ما زلت تعيش في جونسونفيل؟»، أو «هل ما زلت تقود التويوتا البيضاء؟»؛ عندما تعرف الإجابة مسبقاً عن هذين السؤالين. وأقترح أيضاً أن تطلب من الشخص أن يتذكّر مواقف كنتَ موجوداً فيها كي تقيِّم دقة الإجابة؛ لنأخذ هذا المثال: «هل تذكر عندما ذهبنا إلى المشرب؟ هل كانت تلك المرة الأولى التي تقابل فيها مايك؟»، أو «جيني، هل تذكرين يوم ودَّع المكتب روبرت، هل يمكنك أن تتذكري من أين جُلب قالب الحلوى؟». هذا سؤال مثالي إذا كانت جيني هي المسؤولة عن شراء القالب، لأنها ستتذكر ذلك وتصفه بدقة. كما سنناقش في بند حركة العينين صفحة 84، إن مراقبة عينَي الشخص يمكن أن تدلَّنا إذا كان يتذكّر حادثة ما أم يبتكرها؛ سؤال كهذا سيجعله يتذكّر بدقة ما حصل وعندها يمكنك مراقبة حركة عينيه.

ومن الأفضل أن تطرح أسئلتك الاختبارية ضمن فترة زمنية محددة، كاجتماع أو حفلة أو غداء عمل، بهذه الطريقة سيكون هناك اتساق في الحالة الذهنية للشخص وردوده، سواء أكانت صادقة أم غير صادقة. أما إذا طرحت هذه الأسئلة على مدى عدة أيام، فلن تكون النتيجة موثوقة، لأن حالة الشخص المعني الذهنية والإلهاءات الخارجية وذاكرتك، كلها ستكون عرضة للتغيُّر. ولكن، ليست هناك ضرورة لطرح جميع أسئلتك الاختبارية بتتابع سريع، وإنما فقط ضمن الظرف نفسه الذي تنوي فيه

طرح أسئلة الذنب، ما يسمح بإجراء مقارنة موثوقة.

إنني أشجع الناس حقاً على الاتّسام بالصبر وأخذ الوقت الكافي لوضع معيار سلوكي موثوق، لأنهما يمثّلان الخطوة الأولى للوصول إلى كشف كذب دقيق ولأنهما استثماران جيّدان للوقت؛ سيجعل إشارات الكذب أشد وضوحاً.

الخطوة الثالثة: أسئلة الذنب

عندما تشعر بأنك لاحظت ردود أفعال الشخص على عدد من الأسئلة الاختبارية، يكون الوقت قد حان للانتقال إلى الخطوة الممتعة. لفعل ذلك أنت بحاجة إلى طرح أسئلة تتيح للشخص الفرصة للإجابة بصدق أو الكذب؛ هذا خياره. لكي تكون كاشف كذب بشريًا فعّالاً، أنت بحاجة إلى الشعور بالارتياح عند طرح الأسئلة، وبالقدرة على طرحها بطريقة طبيعية حيث تبدو جزءاً من حوار طبيعي.

إذا شك الشخص الذي تستجوبه في أنك تطرح أسئلتك بهدف اكتشاف ذنبه، فسيصبح بمقدوره القيام بإجراء مضاد محاولاً إخفاء ذنبه، كالإصرار على الاتصال البصريّ. ينبغي لك ألاّ تتيح له فرصة لبناء دفاعاته، لذا يُفضَّل أن تطرح أسئلتك كجزء من حوار طبيعي. قد لا يكون هذا ممكناً في بعض الأحيان، لذا يمكنك أن تلجأ إلى طرح أسئلة مباشرة - بعد وضع معيار سلوكي موثوق - أو تحدِّي الشخص بشكل صريح.

تذكَّر أن تحدِّي الناس - حتى لو كانوا أبرياء - سيجعلهم يغيِّرون سلوكهم رداً على التحدي، وقد لا يكون هذا إشارة إلى الذنب، لكنهم فقط يتصرفون بشكل دفاعي أو يشعرون بالعداء بسبب الشك في نزاهتهم. لذا، من الأفضل أن تطرح أسئلة ذكية تستشفُّ منها أن الشخص يكذب، وفي الوقت نفسه تستمر في مراقبة إشارات الخداع. ولكن، إذا اخترتَ تحدِّي هذا الشخص، فتذكَّر أن بعض التغيير في سلوكه قد لا يكون نتيجة

مباشرة للذنب. إذا أخذتَ هذا الأمر في الاعتبار، وتمكنتَ من تأسيس معيار سلوكي موثوق وراقبتَ إشارات الكذب، فسيكون بمقدورك تحديد الفرق بين شخص يتصرف بشكل دفاعي وشخص مذنب.

برأيي الشخصي، بعد التأكد من أن شخصاً ما يكذب، فمن الذكاء ألا تُشعره بأنك كشفته، لأنك بهذه الطريقة تمنع الكاذب من تعديل سلوكه عندما تتحدث إليه مرة أخرى؛ هذه الطريقة تحول دون لجوئه إلى اتخاذ إجراء مضاد لأنه يشعر بأنه يستطيع الكذب عليك متى شاء ذلك. إن امتلاك القدرة على معرفة متى يكذب شخص ما قد يمنحك أفضلية ذهنية أو حماية إضافية في المستقبل.

الخطوة الرابعة: المؤشرات؛ هل هناك مؤشرات كذب في مجموعة الأدلة؟

بسبب وجود هذه المجموعة الكبيرة من الظروف المتغيِّرة والمزايا الشخصية عند الإنسان، ليس هناك دليل خداع واحد يمكن الاعتماد عليه للتحديد بدقة ما إذا كان شخص ما يكذب أم لا. كي تكون كاشف كذب بشريًّا دقيقاً، من الأفضل لك البحث عن مجموعة من إشارات الخداع بدلاً من البحث عن إشارة وحيدة، لأن ذلك يمكن أن يؤدي إلى نتيجة غير مرغوبة. على سبيل المثال، وكما ذكرنا سابقاً أن اتساع حدقة العين يمكن أن يكون إشارة إلى الكذب، لكن اتساع حدقة العين يمكن أن يحدث لعدد من الأسباب، من بينها مشاعر السعادة والانجذاب. من هنا، من المؤسف بحق أن يخرج أحد قراء هذا الكتاب بنتيجة مفادها أن اتساع حدقة العين بحد ذاته دليل قاطع على الكذب، وخاصة إذا جاء شريك هذا القارئ إلى المنزل حاملاً معه زجاجة شرابٍ متطلِّعاً إلى تمضية ليلة رومانسية حميمة وقال: «أحبك» - بحدقتين متسعتين - فإذا به يُتَّهم بالكذب من قبل كاشف الكذب البشري المضلَّل هذا. هذا مجحف جداً

بحق ليلة رومانسية.

لهذا السبب، إذا أردت أن تكون دقيقاً ومنصفاً، فعليك البحث عن مجموعة أدلة؛ مجموعة من أدلة الخداع التي تحدث بتتابع سريع؛ عندما يحدث هذا رداً على أحد الأسئلة، فعلى كذبدارك البدء بتعقّب الهدف.

الخطوة الخامسة: تأكّد مجدداً؛ أعد الاختبار مرة أخرى

حالما تنتهي من تأسيس معيار موثوق، وطرح أسئلة الذنب حول الأفعال المشتبه فيها، ومراقبة مجموعة الأدلة، يكون الوقت قد حان للانتقال إلى مرحلة إعادة الاختبار. تهدف هذه الخطوة إلى التثبُّت من ملاحظاتك حول مجموعة الأدلة. ولفعل ذلك، أنت بحاجة إلى طرح بعض الأسئلة الاختبارية الإضافية، ثم طرح سؤال الذنب ذاته أو السؤال الذي أثار مجموعة الأدلة التي لاحظتها. ويُفضَّل فعل ذلك من خلال إعادة صياغة سؤال الذنب الأساسي وطرحه مجدداً بشكل طبيعي قدر المستطاع. وعندما تطرح السؤال المُعادَة صياغته، عليك البحث مرة أخرى عن أدلة الخداع التي كانت في المرة السابقة مناقضة تماماً لردود الأفعال على أسئلتك الاختبارية. ما تبحث عنه في هذه المرحلة هو تكرار رد فعل مطابق، أو مشابه، على سؤال شديد الشبه بسؤال طرحته سابقاً. على سبيل المثال، افرض أنك لاحظتَ أن الشخص، في معرض إجابته عن سؤال الذنب الأساسي، تجنَّب على الفور النظر إلى عينيك وغيّر نبرة صوته؛ عندما تطرح عليه السؤال المعادة صياغته، انتبه جيداً إلى نظرته ونبرة صوته لتتأكد من أنهما تغيّرتا مرة أخرى. فإذا حدث ذلك، فالاحتمال كبير جداً بأن هذا الشخص يكذب. وقد تحتاج أيضاً إلى مراقبة إشارات كذب إضافية لتكون واثقاً أكثر من استنتاجك، على سبيل المثال، مراقبة التعابير المايكروية وتجسير النص؛ المشروحين بالتفصيل صفحة 109 و138.

أحد السيناريوهات: بعد أسئلة الذنب، تطرح على البائع السؤال التالي: «هل هذا العرض هو العرض الأفضل الذي تستطيع تقديمه لي بخصوص هذه السيارة؟»، فترمش عيناه أكثر، ويحك أنفه بينما يجيب قائلاً: «أجل، هذا أفضل عرض أستطيع تقديمه لك». ثم تتحدث بشكل أكثر عمومية حول السيارة، طارحاً المزيد من الأسئلة. يمكن أن تكون أسئلة اختبارية سيجيب عنها البائع بصدق. على سبيل المثال، تسأل البائع: «هل يأتي هذا الطراز مع فتحة في السّقف؟»، و«ما كمية استهلاكها للوقود؟»، وفي أثناء إجابته عن مثل هذه الأسئلة، تراقب معدل رمش عينيه وكم مرة يحك أنفه. وبعد بضعة أسئلة عامة أخرى، تطرح سؤال الذنب: «إذاً، هل العرض الأفضل الذي يمكنك تقديمه لي هو 35,000 دولار؟ كنت أعتقد أنك تستطيع منحي عرضاً أفضل من هذا"، فإذا حكّ البائع أنفه مجدداً وازداد معدل رمش عينيه، فعلى الأرجح أنه يكذب. أما خطوتك التالية فيمكن أن تتمثل بإخباره أنك ستزور بائعاً آخر أو أنك تودّ منه أن يراجع مديره ليعرف إن كان هناك عرض أفضل؛ لأنك تعرف بأن هذا ممكن.

إعادة الاختبار إجراء آمن جدًّا للتأكد ما إذا كانت مجموعة الأدلة التي لاحظتها في البداية ستتكرر بطريقة مشابهة رداً على السؤال المعادة صياغته. هذا سيزيد من الدقة ويقلل من إمكانية حدوث ردٍّ مشابه بالصدفة. على سبيل المثال، قد يصادف أن البائع، في معرض ردِّه على سؤال الذنب، حكّ أنفه لأنه كان يحكّه أساساً، وفي الوقت نفسه رمش بعينيه بسبب ذرة غبار أو سقوط رمشٍ مثلاً.

من خلال إعادة الاختبار وملاحظة رد الفعل السلوكي نفسه في كلتا الحالتين - وكلتاهما مغايرتان تماماً لردود الأفعال على أسئلتك الاختبارية - تكون قادراً على التأكد من شكوكك. وبالقدر نفسه من الأهمية، تكون قادراً على إسقاط شكوكك إذا لم ترَ تكراراً لردّ الفعل

نفسه؛ لعل هذا الشخص يقول الحقيقة. بالحفاظ على الموضوعية ومقاربة كل شخص بذهن منفتح، سواء أكان مذنباً أم بريئاً، ستكون في الوضعية المثلى لتمييز الكذب من الحقيقة.

وبالتمرّن، ستكون قادراً على تطبيق هذه العملية ذات الخطوات الخمس عدة مرات خلال حوار واحد. يمكنك تكرار العملية طالما تشعر بأن هناك ضرورة للتثبُّت من شكوكك، أو بما لا يقل عن ذلك أهمية، لإسقاطها كلياً.

تطبيق عملية كشف الكذب

الخطوة الأولى: الدافع: هل لدى الشخص دافع للكذب؟ لدى بعض الباعة دافع كبير للكذب لأنهم ينالون عمولة على المبيعات، أو لأن رواتبهم تعتمد على نسبة مبيعاتهم.

الخطوة الثانية: اطرح أسئلة اختبارية (الأسئلة التي سيجيب عنها الشخص بصدق)، وراقب الاتصال البصري وحركات اليدين ومعدل رمش العينين ونبرة الصوت وحركات الجسد، وغير ذلك، من أجل تأسيس معيار سلوكي.

يقول الزبون: «هل هذه مخفَّضة السعر؟». أو «هل تأتي هذه مع تطبيقات تمّ تحميلها مسبقاً؟». يعرف الزبون الإجابات سلفاً ويراقب الإشارات اللفظية وغير اللفظية المترافقة مع إجابات البائع الصادقة.

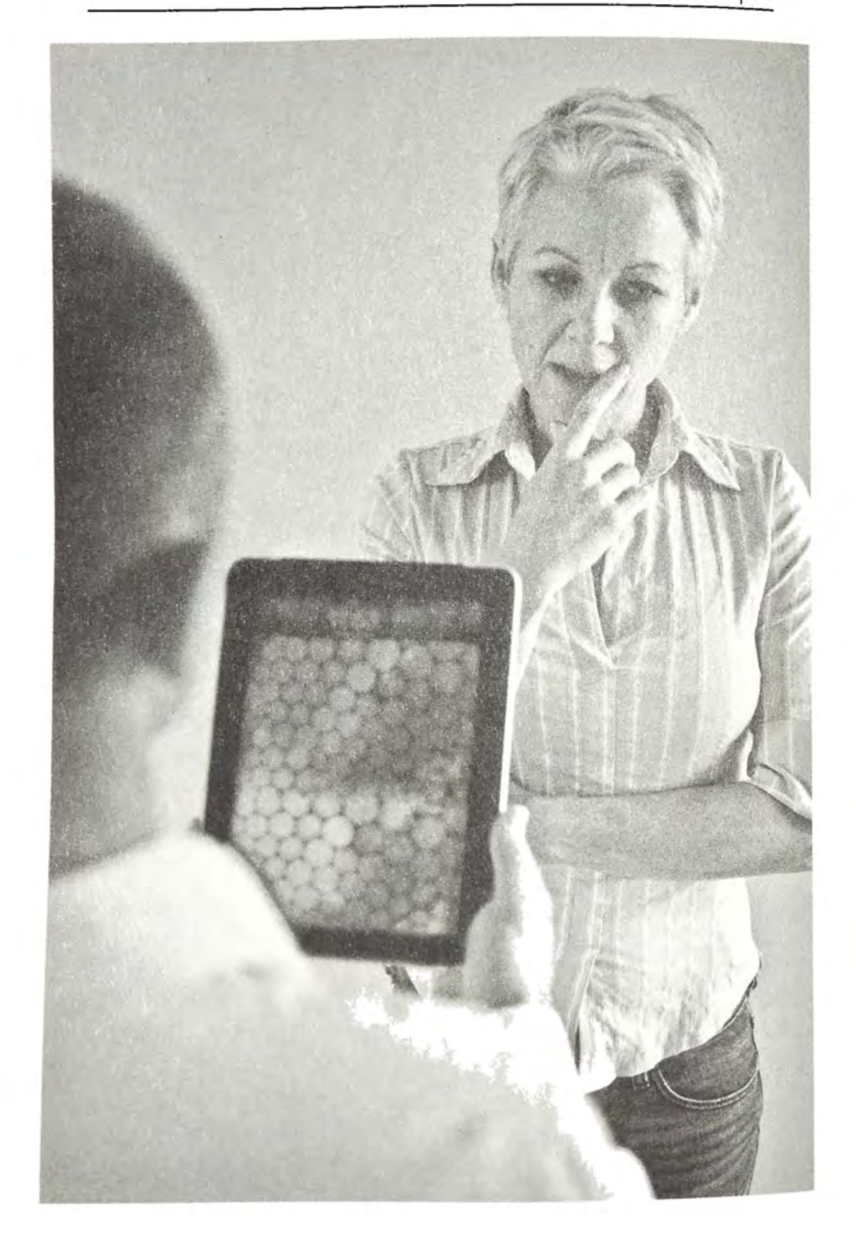

SAM

الخطوة الثالثة والرابعة تُنفَّذان بشكل متزامن: **أسئلة الذنب**. عندما تطرح أسئلة الذنب، فإنك بذلك تمنح الشخص الفرصة ليقول الصدق أو يكذب؛ هذا خياره.

المؤشرات: هل هناك مجموعة مؤشرات تدل على الكذب في أثناء الرد على أسئلة الذنب؟

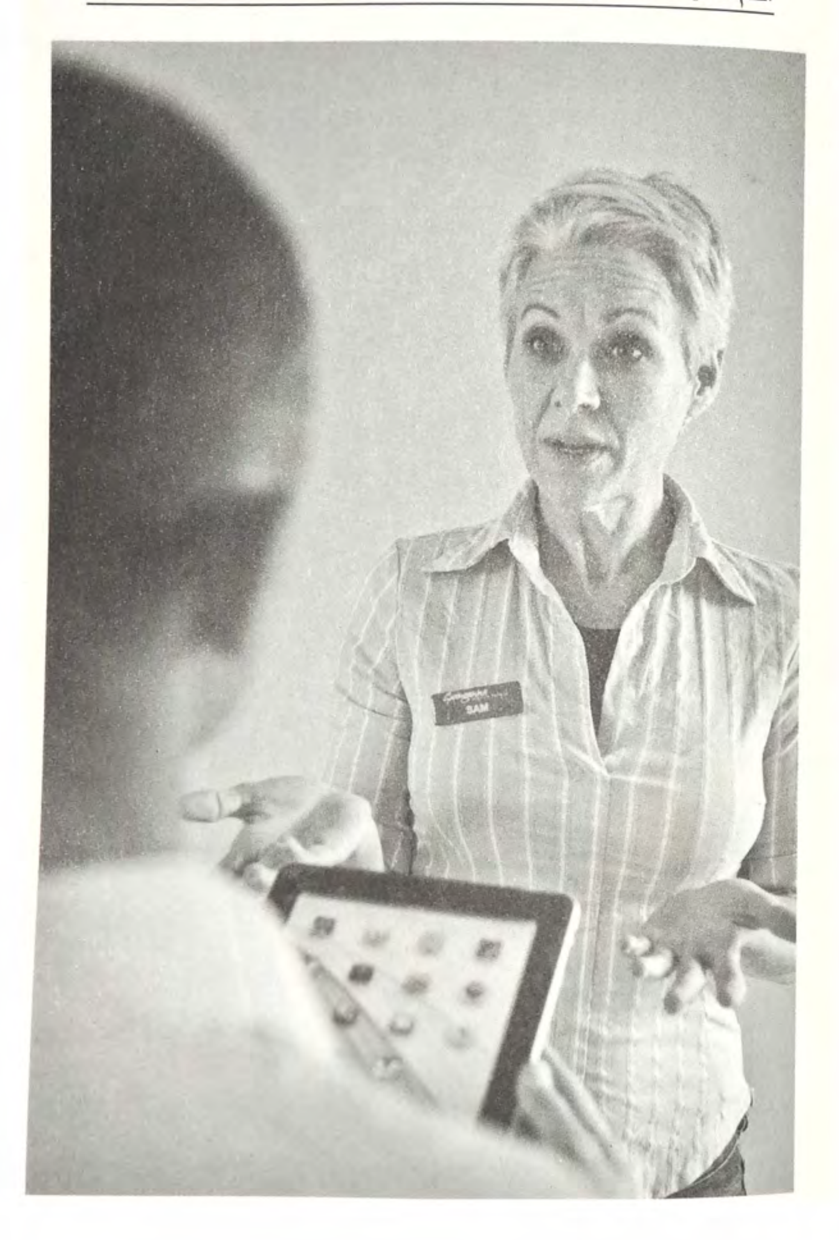
أسئلة الذنب: يقول الزبون: «هل يتم بيع هذه الماركة في متاجر أخرى في المنطقة؟». فيجيب البائع: «هل هناك من يبيعها غيرنا؟ لا. نحن قطعاً المتجر الوحيد في هذه المنطقة الذي يبيعها. قطعاً».

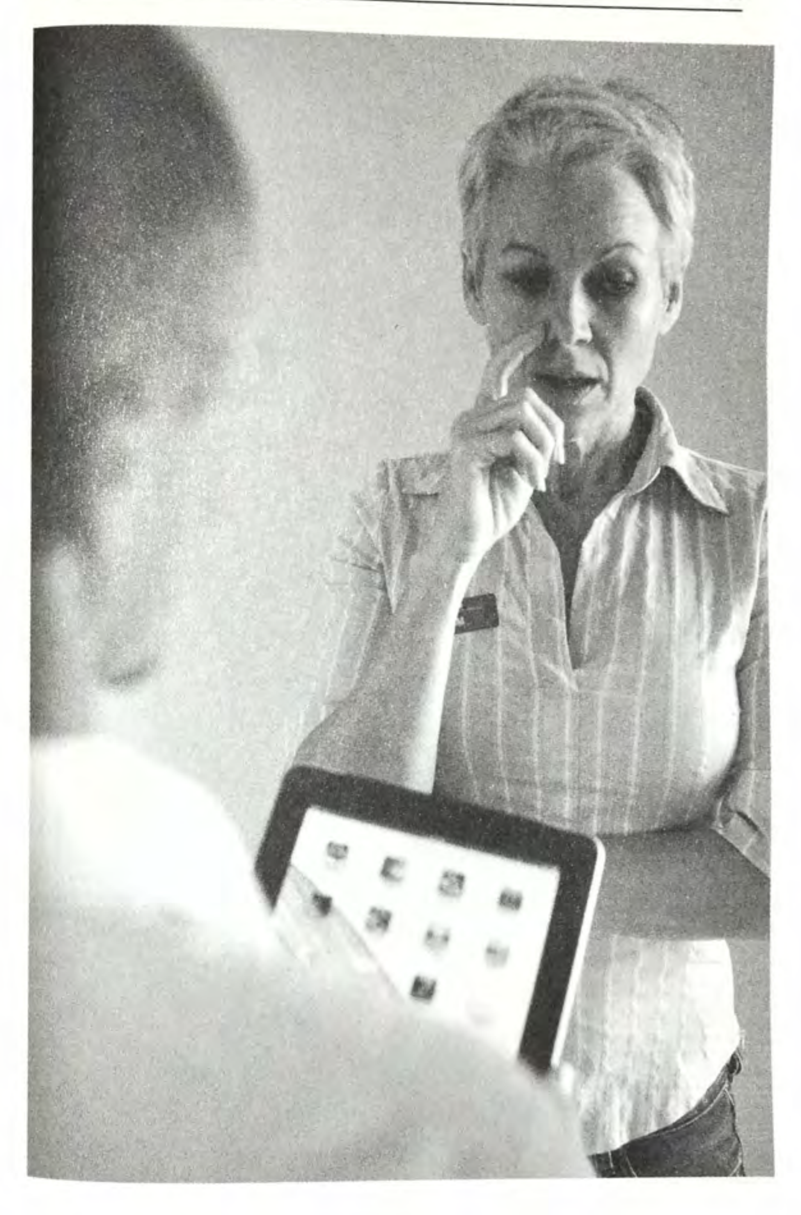
المؤشرات: يُكرِّر السؤال. يُغطِّي الفم قليلاً. ينتقل البائع إلى وضعية جسد منغلقة. ينقطع الاتصال البصري مؤقتاً. وتُعاد الإجابة مرتين.



الخطوة الخامسة (جزءان): تأكّد مجدداً. أعد الاختبار باستخدام أسئلة اختبارية تليها أسئلة ذنب، وراقب إذا كانت مجموعة الأدلة ستتكرر مرة أخرى.

يطرح الزبون أسئلة اختبارية: "هل يمكن وصله بالإنترنت لاسلكياً؟". "هل يمكن ممارسة الألعاب عليه؟". فيجيب البائع بصدق ويعود المعيار السلوكي: مجموعة الأدلة غير موجودة.


SAM



يقول الزبون: "هل هذا أفضل سعر يمكنك تقديمه لي؟". فيجيب البائع، "في الواقع، آه، أجل، وهو سعر ممتاز. لم أره يُباع بسعر أرخص في أي مكان آخر". وتعود مجموعة الأدلة: يُحكّ الأنف، ويُغطّى الفم جزئياً، وتتكرر وضعية الجسد المنغلقة، وينقطع الاتصال البصريّ مجدداً، ولا يسير الحديث بشكل سلس، ويُبالَغ في تأكيد الإجابة.

موجز النقاط الرئيسة

إن نموذج كشف الكذب ذا الخطوات الخمس عمليةٌ يسهل تذكّرها ويمكن تطبيقها في جميع المواقف. ولعلك ستجد من المفيد استخدام هذا الموجز لإنعاش ذاكرتك. أما إذا أردت مزيداً من التفاصيل، فأقترح عليك قراءة عملية كشف الكذب بالكامل.

الدافع: هل لدى الشخص دافع للكذب. تتضمن الدوافع ما يلي: تجنُّب الإحراج، ترك انطباع إيجابي، كسب فائدة، وتجنُّب العقوبة. ستكون أكثر دقة في كشف الكذب إذا حافظت على موضوعيتك، فلا تفترض مسبقاً أن الشخص يكذب. تذكَّر أن الشخص يمكن أن يكون لديه دافع للكذب لكنه، على الرغم من ذلك، يقول الحقيقة.

اطرح أسئلة اختبارية لتأسيس معيار سلوكي: عندما تفعِّل **كذبدارك** - رادارك الخاص بكشف الكذب - راقب ردود الأفعال اللفظية وغير اللفظية على أسئلتك الاختبارية؛ أسئلة سيجيب عنها الشخص بصدق. وهذا الأمر سيعطيك معياراً سلوكياً. **خذ وقتك في تطبيق هذه التقنية**، لأنها ستشكل لك معياراً موثوقاً من خلاله ستكشف التغييرات التي تطرأ على سلوك الشخص عندما يكذب.

أسئلة الذنب: لتمييز الكاذب أنت بحاجة أولاً إلى منحه الفرصة ليكذب. وللقيام بذلك، ينبغي لك أن تطرح عليه سؤال ذنب أو سؤالين؛ ولكن بذكاء. **يُفضَّل** أن تقوم بذلك كجزء من حوار طبيعي لأنك بهذه الطريقة تمنع الكاذب من إخفاء أدلة الخداع عنك.

المؤشرات: هل هناك مؤشرات على الكذب ظاهرة لك من المعيار السلوكي الذي وضعته عندما طرحت أسئلتك الاختبارية؟ هل لاحظتها في مجموعة أدلة وبتتابع سريع؟ عندما يحدث ذلك كرد فعل على سؤال ذنب، ينبغي **لكذبدارك** البدء بالتعقُّب. ستجد بعضاً من أدلة الخداع لاحقاً.

تأكـد مجـدداً: أعـد الاختبـار مـرة أخـرى. للقيـام بذلـك، كـرِّر الخطوات الأربع الأولـى - المذكورة سـابقاً - وتحقَّق مـن ملاحظاتك بشـأن مجموعة الأدلة. إذا لاحظت مجموعة أدلة مشـابهة كرد فعل على سؤال ذنب مشابه، فمن الأرجح أنك أمسكت بكاذب.

بعـض أدلـة الخـداع: حركـة الأصابـع أو اليديـن أو السـاقين أو القدميـن، أو غيـاب الحركـة؛ تغييـرات فـي أسـلوب الحديـث، ازديـاد الأخطاء اللفظية، نحنحة، مبالغة في ابتلاع الريـق أو التأتأة، حركة عينين غير متزنـة (تلفيـق وليس تذكُّـر)؛ تحاشـي الاتصـال البصـريّ أو ازدياد الاتصـال البصريّ؛ حَـكّ الأنـف؛ وضعية جسـد منغلقـة، الاسـتناد إلى الخلـف ومصالبة الذراعين أمام الصـدر لوضع حاجز؛ اليـد أمام الفم أو العينين؛ ازدياد معدل رمـش العينين يتبعه ارتفاع اليد إلـى العين؛ تناقض بين ما يُقال وإشـارة الجسـد - هـز الرأس كدلالـة علـى الموافقة ولكن مع قـول لا - والتظاهر بالتعـب - تثاؤب مزيـف - إضافة إلـى إجابات تفصيلية ومسهبة بشكل مبالغ فيه؛ وتعابير مايكروية متناقضة.

مؤشّرات الكذب

هنـاك الكثير مـن أدلة الخـداع أو مؤشّـرات الكذب الشـخصية التي يمكن أن تظهر على شـخص مـا عندما يكـذب. في هذا الفصل، سـنغطي غالبية مؤشرات الكذب السلوكية المعروفة والمثبتة، الأمر الذي سيجعلك تركِّز على المناطق الصحيحة ويسـاعدك على البدء بسـرعة. ولكن، عليك ألاّ تقتصـر فقط على أدلـة الخـداع المذكورة في هـذا الكتـاب. إذا اتبعت نموذج كشـف الكذب ذا الخطوات الخمس، فلعلك ستكتشـف مؤشرات أخـرى تنطبـق بشـكل خـاص علـى شـخص بعينـه. تذكَّـر أن التغييـر في السـلوك هو الأمر الذي تبحث عنه بين الأسـئلة الاختبارية وأسئلة الذنب. على سـبيل المثال، أعـرف امرأة تحمـل نظارتها معها وتضعهـا بين الحين والآخر؛ وجدت، بعد وضع معيار سـلوكي، أنها تضـع نظارتها كلما كانت تجيب عن سـؤال ذنب أطرحـه عليها، والسـبب الأرجح لفعلهـا ذلك هو أنها كانت تحـاول وضع حاجـز بين عينيهـا وعينـيَّ محاولةً إخفـاء عينيها المليئتين بالذنب عني. ومـع أنني لم أجد أي بحث أكاديمـي يفيد بأن هذا السـلوك هو مؤشـر كذب، ولكن، من خلال اتباعي نموذج كشف الكذب ذي الخطوات الخمس وامتلاكي فهمـاً للإجراءات المضادة التي يمكن أن يسـتخدمها الكاذبون، وجدت دليلَ خـداع موثوقاً جداً يمكـن تطبيقه على هذه المرأة بالتحديد.

لضمـان دقـة محاولاتـك الأولية في كشـف الكـذب، أقتـرح عليك التركيز بشكل أساسي على إشـارات الكذب المناقَشـة في ما يلي. ولكن، عندما سـتصبح أكثر خبرة في تطبيق نموذج كشـف الكذب ذي الخطوات

الخمس وأكثر فعالية في ملاحظة التغييرات التي تطرأ على السلوك، يمكنك حينئذ أن توسِّع نطاق تركيزك لترى إن كان باستطاعاتك اكتشاف إشارات كذب خاصة بأشخاص بعينهم.

عندما تبدأ بوضع معرفتك المكتشفة حديثاً قيد التطبيق، ستلاحظ أن بعض الأشخاص أكثر عرضة من غيرهم لتسريب نوع محدد من أدلة الخداع. وإذا لم تسمح للمخادعين بأن يعرفوا أنك قادر على معرفة متى يكذبون - عدم إعطائهم الفرصة للاختباء خلف إجراءات مضادة - فإنهم سيستمرون في إظهار مؤشّرات الخداع هذه، الأمر الذي يسهِّل عليك تمييز خداعهم في مناسبات مستقبلية. إن المرأة التي ذكرتها لك من قبل لا تزال تضع نظارتها في كل مرة تكذب فيها. في الواقع، لن أطرح أسئلة ذنب على هذه المرأة ما لم أعرف أنها تحمل نظارتها معها. بالطبع، لإشارة الخداع هذه تاريخ انتهاء صلاحية، وهو عندما ستصبح المرأة بحاجة إلى وضع النظارة بشكل دائم.

معظم الناس يُظهرون نوعاً من مؤشّرات كذب عندما يكذبون. كما ناقشنا سابقاً، تصبح أدلّة الخداع أكثر وضوحاً عندما يكون هناك حمل إدراكي زائد أو عندما تكون هناك درجة عالية من العاطفة مرتبطة بالكذبة؛ على سبيل المثال، عواقب وخيمة في حال اكتُشِفت الكذبة، شعور بالذنب أو القلق أو الإثارة. إذا طُرحت على الكاذب أسئلة إضافية، بعد قوله للكذبة، فسيكون بحاجة إلى ابتكار المزيد من الأكاذيب لدعم الأكاذيب التي قيلت سابقاً. وهذا يزيد من درجة العاطفة التي بدورها يمكن أن تزيد من كمية إشارات الكذب المسرَّبة. يحدث هذا مع معظم الناس، ولكن ليس كلهم، كالكاذبين المرضيين الذين يكذبون بصفة دائمة، وغالباً يصدِّقون أكاذيبهم، التي تُقال عادةً بشكل مبالَغ فيه بهدف إعطاء انطباع جيد أو كسب فائدة معينة. على سبيل المثال، قد يخبر الكاذب المَرَضيُّ الناسَ أن ميك جاغَر كان لسنوات صديقاً مقرَّباً منه

أو أن الرئيس أوباما كان يعيش في الشارع نفسه الذي كان يعيش فيه الكاذب أو ارتاد المدرسة نفسها التي كان يرتادها الكاذب، إذا كانت هذه الأكاذيب تسمح له بتحسين موقعه ضمن مجموعة اجتماعية أو مهنية معينة. لكن الخطورة تكمن في أن الكاذبين المرضيين يصدِّقون أكاذيبهم ويعانون صعوبة في التمييز بين الواقع والخيال حيث يصبح من الصعوبة بمكان تحديد إشارات كذبهم، لأن المكوِّن العاطفي إما ضعيف أو غائب كلياً.

يكذب الكاذبون المرَضِيُّون بشكل دائم، وعندما يكذبون، يشعرون بقليل من العاطفة؛ أو لا يشعرون على الإطلاق؛ وهذا ما يجعلهم زبائن يصعب التعامل معهم، لأنه يكاد يكون من المستحيل تأسيس معيار سلوكي موثوق، كونهم يكذبون على نحو دائم، الأمر الذي يجعل المعيار نفسه مستنداً إلى أكاذيب. إضافة إلى ذلك، فبسبب نقص العاطفة عند الكذب، إنهم لا يُظهرون إشارات الكذب الاعتيادية، وبما أنهم لا يكذبون بدافع معين، فمن الصعب التمييز بين الأكاذيب السخيفة الدائمة وبين الكذبة الكبيرة. لحسن الحظ، ليس هناك الكثير من الكاذبين المرضيين في المجتمع، ولكن، إذا صادفت أحدهم - وسيكون واضحاً بالنسبة إليك - فأنا لا أزال أنصح باستخدام نموذج كشف الكذب ذي الخطوات الخمس.

لعل الطريقة المثلى للتعامل مع الكاذبين المرضيين تتمثل ببناء أسئلتك حيث لا يمكنهم الإجابة عنها إلا بنعم أو لا؛ فبهذه الطريقة ستكون الحقيقة هي الإجابة التي لا يعطونها.

هنالك مجموعة صعبة أخرى من الزبائن، وهم الذين سبق لهم أن كذبوا الكذبة ذاتها مرات كثيرة من قبل؛ وهم الكاذبون المتمرِّنون. بما أنهم تدرَّبوا وكرَّروا الكذبة ذاتها في عدة مناسبات، فإن رد فعلهم يبدو أكثر طلاقة، وذلك بسبب عدم وجود حمل إدراكي زائد على الذهن -

لأنهم لا يبتكرون عندما يتحدثـون - وكذلك لارتبـاط الكذبة بقدر ضئيل من العاطفة؛ لأنهم أخبروا الكذبة مرات عديدة فضعفت حساسـيتهم. تُبيِّن الدراسـات أن الكاذبيـن المتمرِّنين يبدون مقنعيـن أكثر من غيرهـم لفظياً، لكنهم بعد أن يكذبوا يُظهرون أدلّة خداع غير لفظية أكثر من غيرهم. بعبارة أخرى، على الرغم مـن أن الكاذبين المتمرِّنين يبدون أكثـر إقناعاً، إلاّ أنهم بالنسبة إلى كاشف الكذب يبدون أكثر ذنباً[21].

سـنقدّم لك في ما يلي مؤشرات كذب عظيمة لتسـاعدك على معرفة متى يكذب شـخص ما، وأنا أحثك على التـدرُّب على هـذه التقنيات قدر المستطاع. إن تحدِّي أفراد العائلة ليحاولوا الكذب عليك يمكن أن يشكِّل متعة مفيدة. وعندما تخطئ، ابحث عن الشـيء الذي جعلك تظن أن هناك كذبة وتعلَّم منه؛ هذا سيجعلك كاشـف كذب أفضل في المرة التالية. وقم بتحدِّيهم أيضاً باتباع طريقة الخطوات الخمس وابحث عن إشارات كذب مختلفة.

عندمـا تحدد إشـارة كـذب موثوقـة عند أحـد أفـراد العائلـة، حاول ألا يعرف هذا الشـخص بهذه الإشـارة. فـإذا لم يعرف هذا الشـخص هذه الإشارة، فسيكون من غير الممكن بالنسبة إليه إخفاؤها عنك، وبالتالي لن يكون بمقدوره الكذب عليك أبداً. كم سـيكون هذا محبطاً بالنسـبة إليهم؛ استمتع بهذه المقدرة.

على الرغم مـن أنني لا أعطي إشـارة كذب معينة الأولويـة على بقية الإشارات، إلا أنني أعتقد أن تركيز كاشـف الكذب الذكي يجب أن يكون علـى المناطق التـي لا يعرف الأشـخاص بهـا أو التـي يكـون التحكم بها ضعيفاً. ومع أنك لا تستطيع إهمال ردود الأفعال ذات الناقلية العالية، مثل حركة الأصابع والاتصـال البصري، إلا أن المناطق التـي لا يتوقَّع الكاذب أنك سـتقيِّمها، أو التي لا يملك سـيطرة كبيـرة عليها، هي التي سـتمنحك القدرة على الرؤية بوضـوح أكبر، مثل التعابير المايكرويـة - بالغة الدقة -

وتجسـير النص وحركة القدمين والساقين. سـنلقي الضوء في ما يلي على جميع المناطق التي تقدِّم لك أفضل المعلومات لكشـف مؤشّرات الكذب بدقة.

إنها ظاهرة على الوجه بأكمله

العينان

العينان مصـدر قيِّـم للمعلومـات يعتمد عليـه الناس بصـورة طبيعية لتقييم شـخصية الآخريـن وحالتهـم العاطفية؛ وهـذا يكون واضحـاً بصفة خاصة عندما ننظر إلـى الصور الفوتوغرافيـة، بما أننا لا نسـتطيع الاعتماد على الحديـث وحركـة الجسـد. عندما تُقـدَّم لنا صورة شـخص مـا، فإننا ننظـر أولاً إلى العينيـن محاولين تقييم مشـاعر هذا الشـخص؛ جرِّب ذلك بنفسك، انظر إلى صورة شخص غريب واكتشف أين تنظر أولاً. في جميع الحالات تقريباً، سـتنظر إلى العينين أولاً، إذ لدينـا عطش فطري للحصول على المعلومات من العينين. ومن دون إمكانية رؤية العينين - كما يحصل عندما يضع الشخص نظارة شمسية - سيكون تقييمنا للأشخاص الآخرين محدوداً. هل ستشـعر بالارتياح عند شـراء شـيء ثمين من بائـع، أو إقامة علاقة قائمة على الثقة مع شـخص مـا، إذا كان يضع نظارة شمسـية طوال الوقت ولم تتمكن قطّ من رؤية عينيه؟

يكشـف هـذا الكتـاب عـدداً مـن مؤشّـرات الكـذب وأدلـة الخداع التي قد يُظهرها الأشـخاص عند محاولتهـم الكذب عليـك. والعينان هما المنطقة المفضلة بالنسبة إليّ والتي أركِّز عليها دائماً من أجل تحديد ما إذا كان شـخص ما يكذب علي أم لا. يبـدو أنه من الصعب كثيـراً على الناس ابتـكار معلومـات معينة أو اختـراع قصة مـع الحفاظ علـى تواصل بصري طبيعي. على سبيل المثال، إذا طلبت من شخص الإجابة عن سؤال بسرعة

كبيرة، فإن عينيه ستتحركان عادة بسرعة من جانب إلى آخر مع النظر إلى الأسفل قليلاً في أثناء محاولته حض الذهن على الإجابة. وبصورة مشابهة، قد تتجمد العينان في مكان معين في أثناء محاولة هذا الشخص الإجابة عن السؤال. يبدو وكأن عيوننا وأدمغتنا مرتبطة وظيفياً بعضها ببعض، ولهذا السبب عندما يكون الدماغ واقعاً تحت الضغط، فإن العينين تكشفان ذلك. والمناطق الأساسية الثلاث التي يجب التركيز عليها هي: التواصل البصري ومعدل الرمش وحركة العينين. عندما تبدأ بالتدرّب على استخدام مهارتك في كشف الكذب، أقترح عليك أن تبدأ بالعينين.

التواصل البصري: يُقال إن العينين هما نافذتا الداخل. في الحقيقة، يمكن لهما أيضاً أن تقدِّما فرصة لكاشف الكذب البشري الفطن، ولكن ليس بالاعتماد فقط على الطريقة الأكثر شيوعاً، أي التواصل البصري.

عندما يُسأَل الناس كيف يميِّزون الكاذب، فإن معظمهم يقولون إنهم يراقبون عيني الشخص ليعرفوا إذا كان في وسعه الحفاظ على التواصل البصري المعتاد. كما ذكرنا سابقاً، يُتحكَّم بالعينين بواسطة قناة ذات ناقلية عالية تقدِّم الكثير من التغذية الارتدادية للدماغ، ما يتيح للكاذبين درجة من التحكم حيث يكون بمقدورهم التلاعب بدرجة التواصل البصريّ لمساعدتهم على إخفاء ذنبهم. غالباً ما يزيد الكاذبون من درجة التواصل البصريّ على أمل الظهور بمظهر الصادقين. ولكن، من خلال أسئلتك الاختبارية ينبغي لك أن تكون قادراً على التأكد من درجة التواصل البصريّ الطبيعية لكل شخص. في بعض الأحيان، يكون ذلك واضحاً تماماً حيث تلاحظ درجةً معينة من التواصل البصري في أثناء الإجابة عن الأسئلة الاختبارية، فإذا بالشخص يزيد من التواصل البصري بشكل ملحوظ عند طرح أسئلة الذنب. ولكن، تذكَّر أنّ ما تبحث عنه هو إما زيادة التواصل البصري أو نقصانه رداً على أسئلة الذنب. فعلى الرغم من إمكانية التلاعب بدرجة التواصل البصري، إلا أنه من الصعب على أي

شخص أن يحافظ على الثبات عند الانتقال من قول الحقيقة إلى الكذب. لذا، ابحث عن التفاوت أو التغيير.

اقتراح مفيد: بالنسبة إلى الأطفال والكاذبين غير المتمرِّسين، أو أولئك الذين يُفاجئهم سؤالُك، ستجد أن معدل تواصلهم البصري سينخفض على الفور. سيشيحون بأنظارهم في الحال، وقد يرفعون إحدى يديهم أمام أعينهم لقطع التواصل، أو يتظاهرون بأن شيئاً ما ألهاهم فينظرون إلى مكان آخر أو يفركون إحدى عينيهم. وعندما يستعيدون انضباطهم سيرجع تواصلهم البصري إلى وضعه الطبيعي. هذا الانقطاع الأولي في التواصل البصري دليل هام ينبغي لك البحث عنه.

معدل الرمش: يبلغ معدل رمش العينين الطبيعي خلال الحديث 26 مرة تقريباً في الدقيقة، لكنه قد يزيد بدرجة كبيرة في أوقات التوتر[22]. ولكن، سواء أكان شخص ما متوتراً أم لا، إذا لاحظت تغييراً ملحوظاً في معدل الرمش - أبطأ أو أسرع - عندما تطرح عليه أسئلة الذنب - بالمقارنة مع المعدل خلال الأسئلة الاختبارية - فهذا مؤشر معقول لوجود خداع. قد يرمش أحد الأشخاص بشكل أبطأ عند الإجابة عن أسئلة الذنب لواحد من سببين: أولاً، يريد هذا الشخص أن يقطع التواصل البصريّ، لكنه لا يريد أن يدير رأسه لأن ذلك قد يكون مؤشراً واضحاً على ذنبه؛ ثانياً، يستهلك هذا الشخص الكثير من الطاقة من أجل اختراع رد ما - حمل إدراكي زائد يقارب من الإفلاس الذهني - ما يؤدي إلى إطالة فترة الرمش. وبشكل مشابه، قد يزيد الكاذبون معدل الرمش في أثناء الكذب، لأن ذلك مؤشّر واضح إلى رغبتهم في تقليص درجة التواصل البصري. لكن التغير اللاواعي في معدل رمش العينين ليس هو ما نحتاج إلى التركيز عليه، إذ ينبغي لنا التركيز ببساطة على مراقبة أي تغيير في معدل الرمش بين أسئلة الاختبار وأسئلة الذنب.

تحذير: قد يطيل الناس فترة رمش عيونهم، أو قد يرمشون باستمرار،

أو يقطعون التواصل البصريّ لأنهم ببساطة لا يرغبون في الإجابة عن السؤال. وقد يرجع هذا التردد إلى عدم شعورهم بالارتياح للمعلومات التي تطلبها منهم ويفضِّلون التكتم عليها. كما سيزيد الناس من معدل رمش عيونهم عندما يفكرون ملياً في شيء ما. وعلى هذا الأساس، فإن التغير في معدل الرمش بحد ذاته ليس مؤشّراً موثوقاً لوجود خداع، ولكن يجب أخذه في الحسبان إلى جانب مؤشّرات أخرى.

اقتراح مفيد: إذا وجدتَ زيادة في معدل رمش العينين تبعها تحرُّك إحدى اليدين نحو الوجه، فهذا مؤشر معقول على إمكانية أن يكون هذا الشخص يكذب. قد تشير هذه الحركات إلى أن هذا الشخص يريد بصورة لاواعية أن يبعدك عنه عبر تشكيل حاجز - ألا وهو اليد - ويحاول في الوقت نفسه التعتيم عليك - بصرياً - عبر زيادة معدل الرمش.

حركة العينين: وهي إشارة أخرى من الممتع للغاية مراقبتها. بالنسبة إلى بعض الأشخاص - ليس كلهم - يمكن لهذه المراقبة أن توضح لك بسرعة كبيرة إذا كان شخص ما يقوم بتذكّر أو تلفيق أمر ما. تعتمد هذه التقنية على البرمجة اللغوية العصبية - NLP - التي بدأت مع أبحاث جون جرايندر وريتشارد باندلر في جامعة كاليفورنيا في السبعينيات[23]. والبرمجة اللغوية العصبية موضوع قائم بحدّ ذاته وثمة شركات كثيرة تقدم تدريباً بشأنه إذا رغبت في اتباعه. ولكن، بدلاً من إغراقك بصفحات من النظرية الأكاديمية للبرمجة اللغوية العصبية، أعتقد أنه من الأفضل لك التزوّد بالمعلومات الجوهرية المتعلقة مباشرةً بكشف الكذب.

عندما تجرِّب هذه التقنية، ستلاحظ أنها تعمل بشكل ممتاز مع بعض الناس ولا تعمل إطلاقاً مع آخرين. ولهذا السبب، يجب استخدامها إلى جانب مؤشّرات كذب أخرى قبل أن تقرر إذا كان شخص ما يكذب أم لا. إنني أنصحك بتجربتها بعد قراءتك هذا الفصل مباشرة. جرِّبها على صديق أو فرد من العائلة أو حتى طفل؛ استمتع بتطبيقها.

إن الفرضية الأساس التي ترتكز عليها هذه التقنية تفيد بأن عينيك تتحركان في اتجاهات محددة بالاعتماد على ما يقوم به ذهنك. نحن مرتبطون وظيفياً بهذه العملية ومن الصعب جداً تغييرها أو التلاعب بها لتمويه ما نفكر فيه. يستطيع الناس التحكم بحركة أعينهم عندما يقصدون فعل ذلك، ولكن من غير الطبيعي وغير الممكن المحافظة على درجة عالية من التحكم بشكل دائم. وهذا أحد أسباب كون هذه المنطقة من المناطق الهامة التي يجدر بك البحث فيها عن أدلة خداع.

ملاحظة: تُنتقَد البرمجة اللغوية العصبية من قبل بعض الناس، كما أنها تُمتدَح كثيراً وتُدعَم من قبل آخرين. وقد وجدت أن هذه التقنية تعمل بفاعلية مع بعض الناس ولا تعمل إطلاقاً مع آخرين. ولكن، بعيداً عن كل هذا، فإن امتلاك بعض المعرفة في البرمجة اللغوية العصبية يضيف سلاحاً آخر إلى ترسانتك الخاصة بكشف الكذب.

وفي هذا الكتاب، عندما أقول إن الشخص سينظر باتجاه اليمين فأنا أعني يمينك أنت؛ أي يساره هو. بما أن بعض حركات العينين التي ستحاول مراقبتها يمكن أن تكون سريعة جداً، فمن الضروري جداً أن تعرف بشكل فطري ماذا تعنيه الاتجاهات المختلفة. ولهذا السبب، ابتكرت نموذجاً مخصصاً لغايات كشف الكذب.

عندما يُطرَح سؤال ما على شخص أيمن، فإن عينيه يجب أن:

- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً باتجاه الأعلى؛ إلى اليمين - يمينك - إذا كان يتذكّر شيئاً حدث بالفعل. هذا يشير لك إلى أنه اختبر فعلياً ما يخبرك به رداً على سؤالك.
- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً نحو الجهة اليسرى - يسارك - إذا كان يؤلّف شيئاً في ذهنه، شيئاً لم يشاهده أو يسمع به من قبل. هذا يشير إلى أن هذا الشخص لم يرَ أو يسمع بما يخبرك به رداً على سؤالك. إنه يؤلّف/ يفبرك.

ملاحظة: اتجاهات حركة العينين بالنسبة إلى الشخص الأيسر ستكون معاكسة لما ذكرناه آنفاً.

بما أنك ستحاول تقييم عدد من مؤشّرات الكذب بشكل متزامن، فمن الأفضل لك التركيز على حركات العينين التي تجري أفقياً وعلوياً، فحركات العينين السفلية لا علاقة لها بكشف الكذب، على الرغم من أنها تعكس نشاطاً إدراكياً أيضاً. وبما أن حركة العينين يمكن أن تكون سريعة جداً، وخاصة إذا كان الشخص الماثل أمامك يتذكّر أو يبتدع إجابة سريعة مثل «نعم» أو «لا»، فيُفضَّل أن تطرح عليه سؤالاً يتطلَّب منه التحدث لبعض الوقت كي تتمكن من تقييم ما إذا كان هذا الشخص يخترع أو يتذكَّر حدثاً ما. إضافة إلى ذلك، عندما يجيب الشخص بقوله «نعم» أو «لا»، فإنه قد يرمش بشكل طبيعي، وهذا قد يخفي اتجاه حركة العينين، أو قد يرمش عمداً لفترة متواصلة قبل الإجابة. في كلتا الحالتين، ستفقد فرصة تقييم رد الفعل. لذا، حاول ابتكار سؤال يتطلّب منه إجابة مكونة من عدة كلمات، أو عدّة جمل إذا أمكن ذلك.

جرِّب هذه: اطلب من طفل أو فرد من العائلة - يُفضَّل أن يكون طفلاً لأن المؤشّرات تكون أشد وضوحاً - أن يجلس قبالتك. اجلس حيث تستطيع مراقبة العينين بوضوح واطلب منه أن يصف لك حدثاً أو مكاناً كلاكما رأيتماه أو ذهبتما إليه - كي يقول الحقيقة - بأكبر قدر ممكن من التفاصيل. راقب اتجاه العينين ولكن لا تخبره عما تبحث لأنه سيتمكن من تغطيته بطريقة ما. ثم اطلب منه أن يبتكر قصة غير حقيقية حول حدَث وقع في مكان لم تكونا موجودين فيه. قد يخبرك مثلاً عن المرة التي ذهب فيها للتخييم في أفريقيا واعتلى ظهر فيل بري. اطلب منه أن يفصِّل في الإجابة، كأن يصف لك شكل منطقة التخييم، والحيوانات الأخرى الموجودة هناك، وكيف بدا له الفيل بالرؤية الواقعية، والأشجار، ولون الخيمة. واطلب منه أن يبتكر قصة حدثت في رحلة التخييم تلك.

وبينما هـو يخبرك بهذه القصـة الخيالية، فـلا بدّ لك من ملاحظـة أن عينيه تتحركان باتجاه مختلف عن مسارهما السابق عندما كان يقول الحقيقة. إذا لاحظت ذلك، فهذه هي البرمجة اللغوية العصبية عملياً.

اقتراح مفيد: إذا نظر الشخص إلى اليمين فالإجابة صحيحة/ صادقة: يمين = صدق. وإذا نظر إلى اليسـار فهـذا يعني أنه يكذب/ يلفّق: يسـار = كذب.

استثناءات عن القاعدة

1. في بعض الأحيـان قد ينظر الشـخص إلى الأمـام مباشـرة مع حركة عينيـن بسـيطة جـداً أو مـن دون أي حركـة، حيـث تبـدو العينـان مركِّزتين. هذا أيضاً مؤشر على أنه يتذكّر حَدَثاً حقيقياً.
2. كما هو الحال مع جميع مؤشّـرات الكذب، سـتظهر بعضها بوضوح شـديد عند بعض الأشـخاص ولن تظهر على الإطـلاق عند آخرين، أي إنـك سـتجد أن هـذه التقنيـة لـن تعمـل مـع الجميع. وهـذا من الأسـباب التي دفعتني لتقديم عدد كبير من المؤشّرات المختلفة في هذا الكتاب؛ فإذا لم تعمل إحدى التقنيات مع شـخص ما، فسيكون في وسعك الاعتماد على تقنيات أخرى عديدة وتحسين دقتك.

علـى الرغم مـن أننـي حاولت تبسـيط هـذه القاعـدة قـدر الإمكان، ولكن، ليسـت هناك قاعدة ثابتة في ما يتعلق بجميع التصرفات الإنسـانية. تشـير القاعدة المذكورة آنفاً إلى ردود الأفعال المتعلقة بالأشخاص الذين يسـتخدمون أيديهـم اليمنـى، أمـا الأشـخاص الـذي يسـتخدمون أيديهـم اليسرى فإن حركة أعينهم ستكون معاكسـة تماماً عند الإجابة عن الأسئلة. هنالك أيضـاً أقلية ضئيلة من الأشـخاص الأيامـن الذين سـيُظهرون ردود أفعال مشـابهة لردود أفعال الأشخاص الذين يسـتخدمون أيديهم اليسرى. قد يبدو هذا مربكاً، ولكن ينبغي لك ألاّ ترتبك.

كل ما تحتاج إلى فعله تحديد حركة عيني الشخص خلال الإجابة عن أسئلتك الاختبارية. ببساطة اسأل الشخص عن حدث تعرف أنه شهده وراقب حركة عينيه؛ يمكنك أن تطرح عدة أسئلة للتأكد من تقييمك. وعندما تطرح أسئلة الذنب، إذا لاحظت أن العينين تتحركان في الاتجاه المعاكس لتحركهما عند طرح الأسئلة الاختبارية، فمن الأرجح أن الشخص يخترع إجابته.

تذكَّر أن حركة العينين وحدها لا تشير إلى أن الشخص يكذب، بل حركة العينين بالإضافة إلى مؤشّرات كذب أخرى، مُشكِّلةً «مجموعة أدلة» تشير إلى وجود خداع. تذكَّر أيضاً أن حركة العينين يمكن أن تكون سريعة جداً، لذا ينبغي لك أن تكون دقيق الملاحظة.

حسناً، لنطبق هذا الأمر عملياً؛ حان الوقت لنمرح قليلاً.

الخطوة الأولى: اختر فرداً من أفراد العائلة أو صديقاً ليكون ضحيتك، واطرح عليه بعض الأسئلة حول الأحداث أو التجارب التي تعرف أنه شهدها أو اختبرها حقاً وراقب حركة عينيه. إذا كان الشخص أيمن، فعلى الأغلب أنه سينظر إلى يمينك أو إلى الأعلى باتجاه يمينك عندما يتذكَّر الحدث الذي سألته عنه.

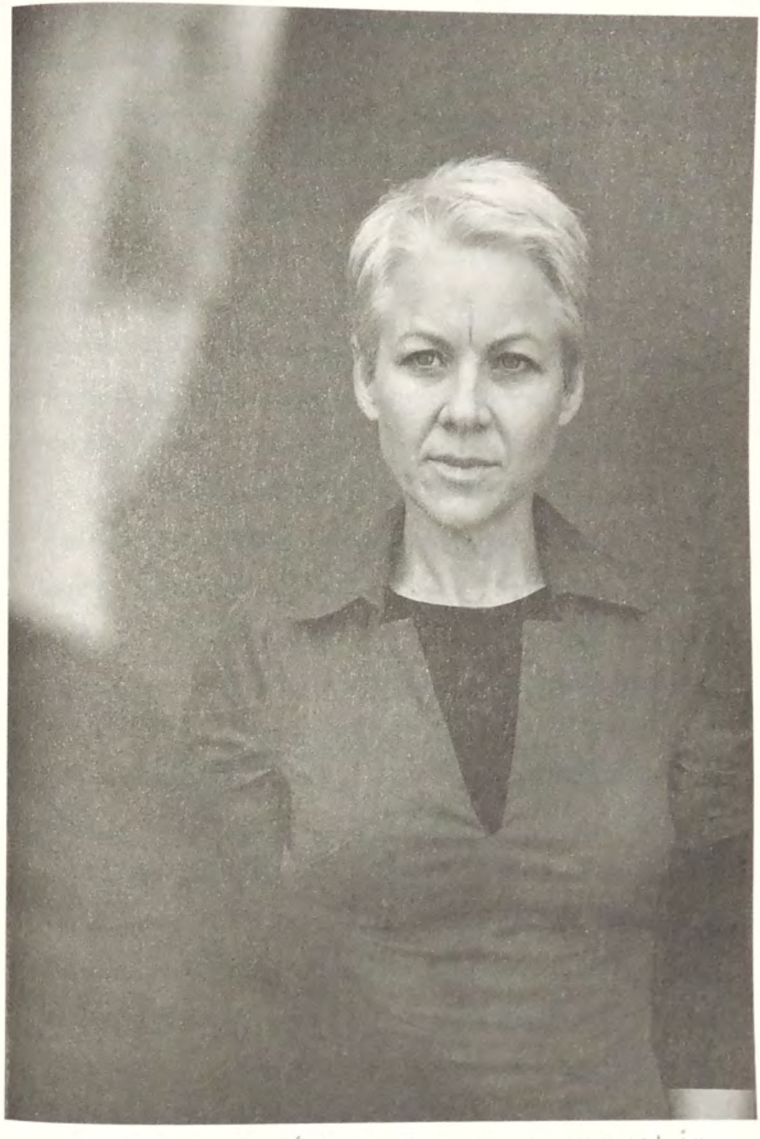
الخطوة الثانية: اطلب من هذا الشخص أن يذكر أربعة أمور قام بها في عطلة نهاية الأسبوع السابقة، على أن يكذب في أحدها. في أثناء قيامه بذلك، راقب حركة عينيه؛ إن الإجابة التي تتحرك معها عينيه بشكل معاكس هي الإجابة الملفّقة، لأن الشخص اخترع الإجابة فتحركت عيناه باتجاه مختلف.

ملاحظة: تذكَّر أن الناس في بعض الأحيان ينظرون إلى الأمام من دون أن يحركوا أعينهم أو إنهم يحرّكونها بشكل طفيف جداً عندما يتذكرون حوادث حقيقية، فإذا كانوا يفعلون ذلك بصورة طبيعة فهذا التمرين لن يفيد معهم. ولكن، إذا كان الشخص - ضحيتك - لا ينتمي

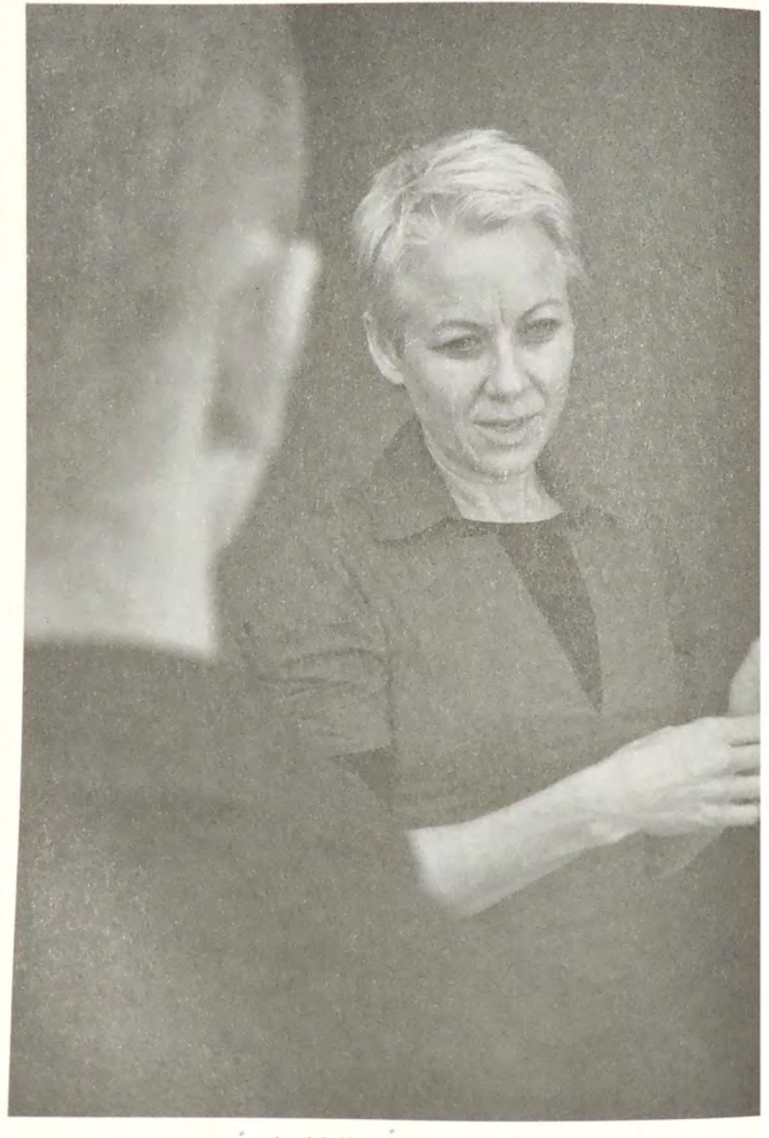
إلى هؤلاء الناس - بالاستناد إلى أسئلتك الاختبارية - وحاولَ تصعيب مهمتك آملاً أن يبعدك عن هدفك، فعليك الانتباه إلى أي تغيير يطرأ على معدل رمش عينيه وطريقة حديثه. إذا توقّف مباشرةً قبل الإجابة عن أحد أسئلتك، أو كانت الإجابة أبطأ من الإجابات الثلاث الأخرى، أو أسرع، فإذاً، هذه الإجابة هي الإجابة المخترعة.

اقتراح مفيد: قد ينظر الكاذبون بعيداً لفترة وجيزة جداً عندما يكذبون أو يقطعون تواصلهم البصري، لكنهم قد يخفون ذنوبهم عبر العودة للنظر بسرعة فائقة. إن قطع التواصل البصريّ يكشف ذنوبهم وهم ينظرون مجدداً إلى عينيك ليروا إذا كان كذبهم قد انطلى عليك أم لا. هنا لا تُظهر لهم أي دليل يشير إلى أنك كشفتهم وتوقف عن الحديث. من الصعب على الكاذبين التعامل مع هذا، لأنهم لا يتلقون أي رد فعل منك - لفظياً كان أم وجهياً - يشير إلى أنك لم تكشفهم. غالباً سيدفعهم هذا الوضع للحديث مجدداً وهذا ما سيكشفهم حقاً، لأن الحديث سيكون سريعاً ومليئاً بالتفاصيل وغير منطقي و/ أو ستبدأ نظراتهم بالانتقال بسرعة بينك وبين مكان آخر في أثناء تقييمهم الوضع وإعادة الإجابة في أذهانهم ومن ثم محاولة معرفة ما إذا كانوا قد أفلتوا بكذبهم أم لا. الكاذبون يكرهون الصمت.

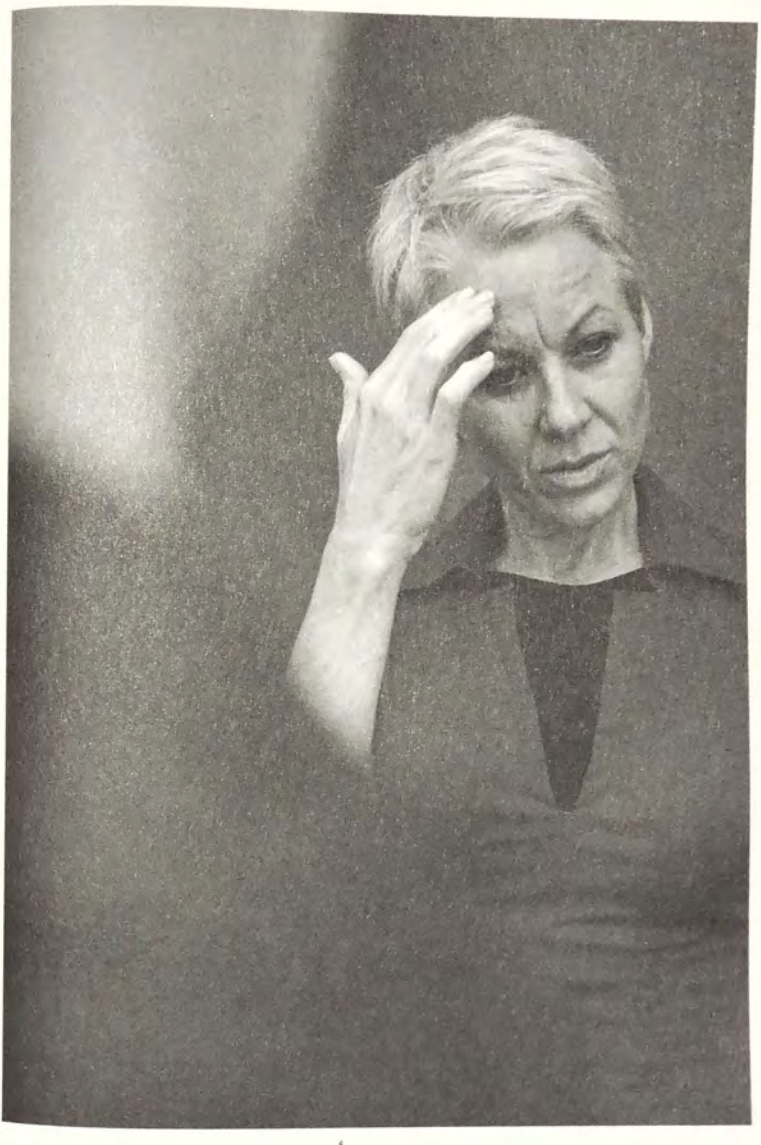
ذكرنا سابقاً أن حدقتي العينين قد تتوسعان عند الكذب؛ قد يكون هذا الأمر إشارة مفيدة، ولكن ما لم يكن لديك تسجيل مصوَّر للشخص، مثل شريط مقابلة مع الشرطة أو مقابلة تلفزيونية ذات جودة عالية، فمن الصعب تحديد ما إذا كان قد حدث اتساع في حدقتي العينين أم لم يحدث. إضافة إلى ذلك، هناك حركات صغيرة جداً حول العينين يمكن أن تكون مؤشّرات على وجود خداع؛ سنتحدث عنها بالتفصيل في ما ورد تحت عنوان تعابير مايكروية. ولكن، في ما يتعلق بالعينين، فإن المناطق الأساسية الثلاث التي ستجد أن مراقبتها نافعة هي: التواصل البصريّ ومعدل الرمش وحركة العينين.



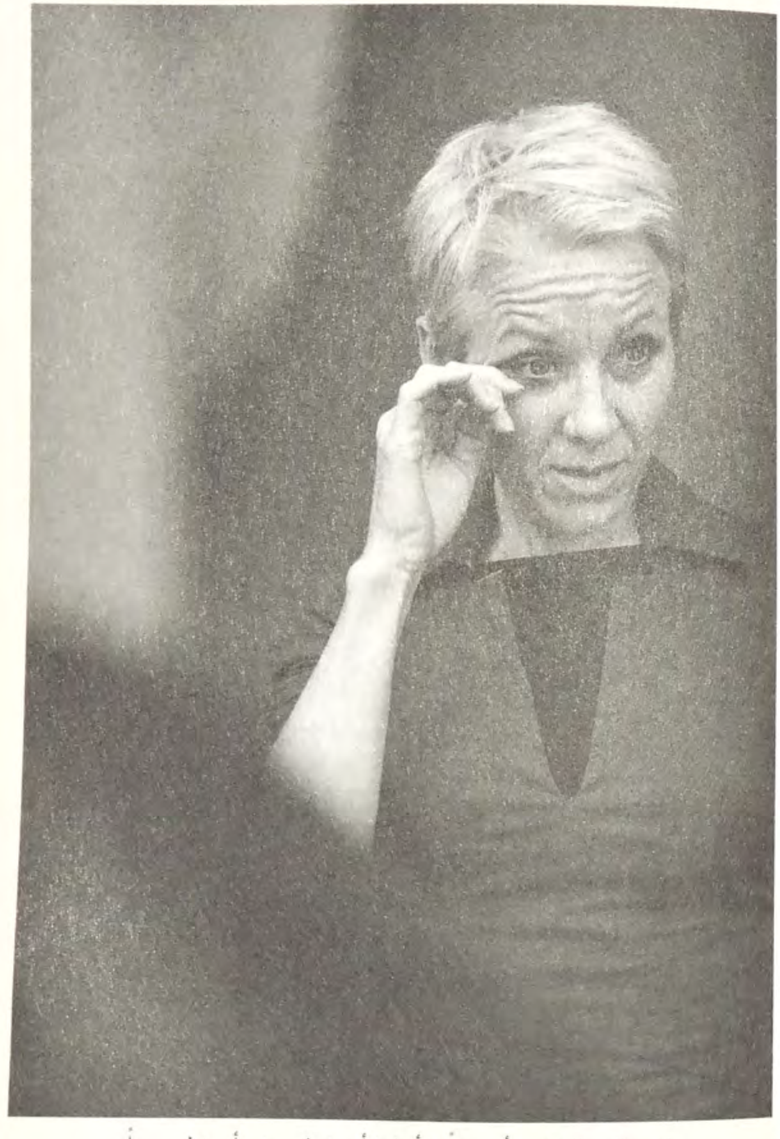
غالباً سيُطيل الكاذبون فترة التواصل البصريّ على أمل الظهور بمظهر الصادقين.



قد ينظر الكاذب بعيداً بعد الكذبة مباشرةً.



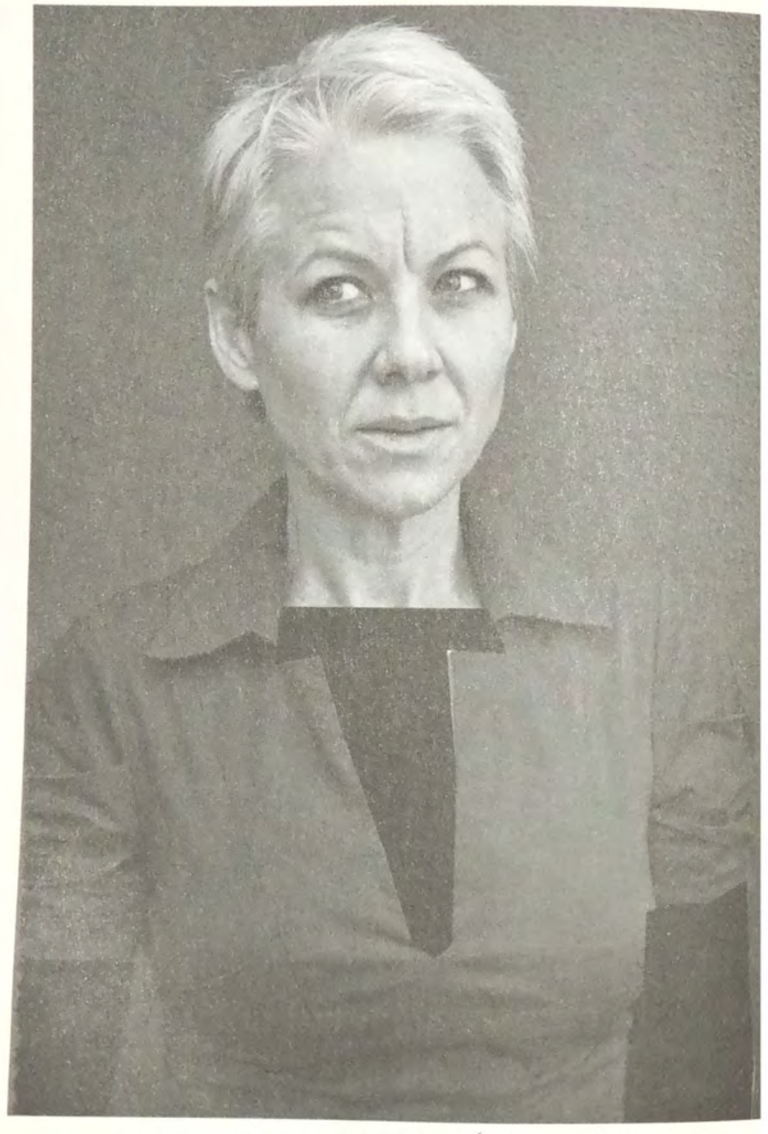
قد يرفع الكاذب يده أمام عينيه.



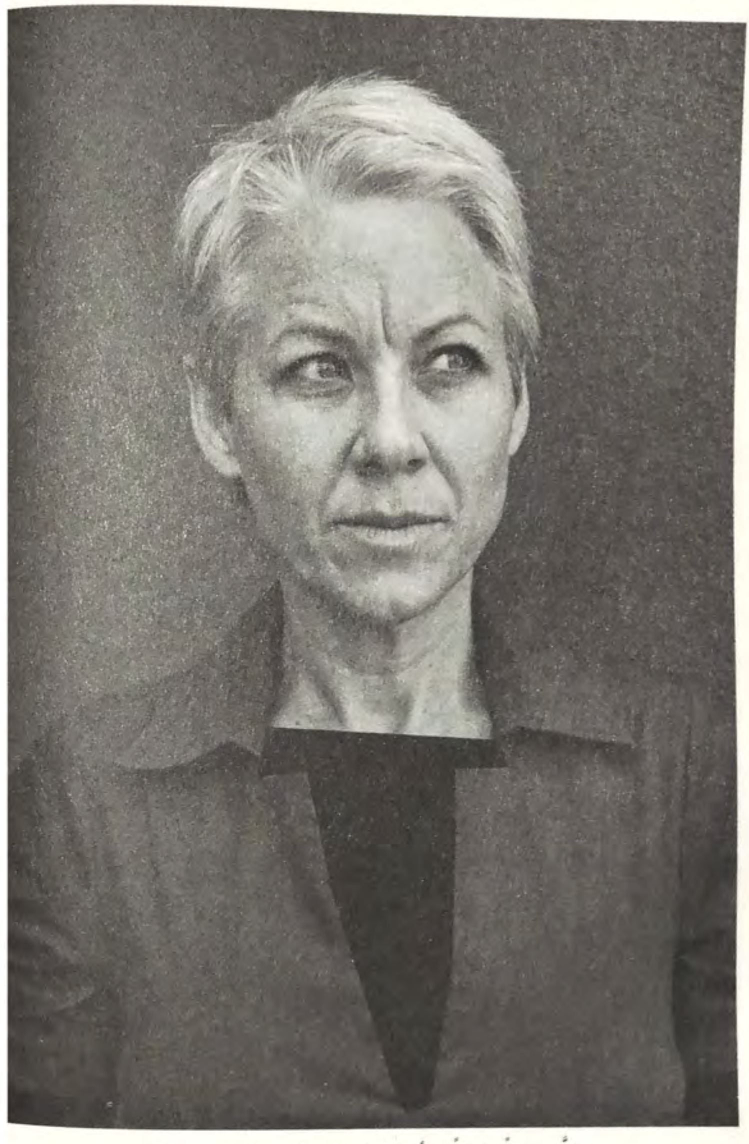
قد يتظاهر الكاذب بأن شيئاً ما ألهاه كأن يفرك عينيه أو ينظر بعيداً.



بعد قطع التواصل البصريّ الأولي قد يعود الكاذب للنظر إليك مجدداً ليرى إذا كانت كذبته قد انطلت عليك أم لا .



إنها تلفّق أو تخترع أمراً ما، لأنها تنظر إلى الجهة اليسرى؛ يسارك.



تتذكّر حدثاً حقيقياً، لأنها تنظر إلى الجهة اليمنى؛ يمينك.

الأنف يعرف

إذا كنت تحاول التحقق من صدق صبي خشبي صغير يُدعى بينوكيو، فأقترح عليك أن تراقب طول أنفه عندما تطرح عليه أسئلة الذنب. لسوء الحظ، لا يزيد طول الأنوف البشرية أو يقصر عند الكذب، لكنها مع ذلك تستطيع مساعدتك على كشف الخداع.

صحيح أن الناس قد يلمسون أنوفهم بشكل طبيعي من وقت إلى آخر، لكن بعض الكاذبين يلمسون أنوفهم بشكل متكرّر بعض الشيء. خلال طرح أسئلتك الاختبارية راقب كم مرة يلمس الشخص أنفه؛ قد لا يلمسه نهائياً. فإذا بدأ هذا الشخص بلمس أنفه عند طرح أسئلة الكذب، فأنصحك بأن تبدأ بإعادة الاختبار لأن هذا يمكن أن يكون مؤشّراً على الكذب. وإذا تكرر ذلك للمرة الثانية خلال إعادة الاختبار، فمن غير الممكن أن تكون مصادفة، بل على الأرجح أن هذا الشخص يكذب.

يلمس الكاذب أنفه إما كطريقة لتغطية فمه بيده مؤقتاً - مشكّلاً حاجز حماية - أو لأن أنسجة أنفه أصبحت محتقنة بالدم مسببةً هذا الشعور المثير للحكاك[24]، فليجأ الكاذب بالضرورة إلى لمس أنفه من أجل تخفيف هذا الشعور بالحكاك. قام الدكتور تشارلز وولف؛ جامعة يوتا؛ والدكتور ألان هيرش؛ مؤسسة بحوث علاج الشم والذّوق، شيكاغو؛ بمراجعة تفصيلية لشهادة الرئيس السابق بيل كلينتون في ما يتعلق بقضية مونيكا لوينسكي[25]. إلى جانب مؤشّرات الكذب الأخرى التي أظهرها كلينتون خلال شهادته، وجد الدكتوران وولف وهيرش أن الرئيس السابق لم يلمس أنفه قطّ عندما كان يقول الحقيقة، أما عندما كان يخفي الحقيقة، فإنه كان يلمس أنفه بصورة منتظمة[26].

إضافة إلى شهادة كلينتون، الموجودة على صفحات الإنترنت - إذا كان لديك متّسع من الوقت - فمن المفيد لك القيام بالبحث على



يلمس الكاذبون أنوفهم بشكل زائد؛ جزئياً لتغطية الفم، وأيضاً بسبب الشعور بحكاك ناجم عن تدفق الدم إلى الأنف.

صفحات الإنترنت عن مقاطع فيديو لأشخاص أجرت الشرطة معهم مقابلات، أو وسائل الإعلام، وتبيَّن لاحقاً أنهم كانوا يكذبون. فعلى الرغم من أنك لا تستطيع أن تطرح عليهم الأسئلة الاختبارية، إلا أنه سيكون بمقدورك ملاحظة أن هؤلاء الأشخاص يلمسون أنوفهم بشكل متكرر. صحيح أن لمس الأنف بحد ذاته ليس برهاناً قاطعاً على الخداع، لكنه إذا حدث مجدداً في مرحلة إعادة الاختبار إلى جانب إشارات كذب أخرى، فإن رادارك الخاص بكشف الكذب دقيق.

الفم

عندما كنت صغيراً، اعتاد أبي أن يقول لي: «ديفيد، يمكنني دائماً أن أعرف عندما تكذب؛ شفتاك توحيان بغير ما تتلفّظ به»، يا الله! شكراً يا أبي. في الحقيقة، بصرف النظر عن صحة ما كان يقوله لي أبي، إلا أنه كان مصيباً في أمر واحد، وهو أن مراقبة الفم يمكن أن توصل إلى كشف الكذب. سيجري في هذا الفصل البحث في مؤشّرات الكذب المتعلقة بالفم وليس بما يخرج من الفم فعلياً. أما مؤشّرات الكذب اللفظية فسنناقشها بالتفصيل في ما ورد تحت عنوان التحدث بلسان متشعِّب.

هناك تكتيكان شائعان يستخدمهما الأشخاص الذين يكذبون: إما إنهم يحاولون إخفاء أفواههم أو يطبقونها. يبدو وكأن الكاذب يريد بشكل غير واعٍ إخفاء مصدر الكذب نفسه، ولعلك لاحظت عند الصغار بشكل خاص - لأنهم لم يتعلّموا بعد كيفية إخفاء خداعهم بشكل فعَّال - أنهم عندما يكذبون أو يقولون شيئاً عن غير قصد وهم يتمنَّون لو أنهم لم يقولوه، فإنهم يضعون أيديهم أمام أفواههم على الفور. وفي بعض الأحيان تكون هذه الإشارة واضحة جداً. صحيح أن المبدأ نفسه ينطبق على البالغين، إلا أن الإشارات تكون أكثر دقة وتمويهاً لأننا نكون في

هذه المرحلة قد تعلَّمنا السيطرة على النفس وتقليل إشارات الكذب إلى أقصى حدٍّ ممكن. قد يحاول الكاذبون البالغون إخفاء أفواههم عندما يكذبون من خلال النظر قليلاً بعيداً عنك، أو رفع قلم إلى أفواههم في أثناء تحدثهم أو - كما ناقشنا سابقاً - تغطية أفواههم بأيديهم عندما يلمسون أنوفهم.

في المرة القادمة التي تكون فيها ضمن مجموعة من الناس أو تحضر اجتماعاً يجري فيه نقاش، حاول أن ترى إذا كان في وسعك ملاحظة شخص يضع أصابعه، أو إصبعاً واحدة، على فمه. قد تلاحظ أحياناً أشخاصاً يقرصون شفاههم بأصابعهم أو يضعون أباهمهم تحت ذقونهم ويريحون السبابة على شفاههم. الشخص الذي يفعل ذلك في المجموعة يود أن يقول شيئاً لكنه يمنع نفسه، إما تهذيباً - ينتظر دوره كي يتحدث - أو لأنه يخالف ما يُقال لكنه يمتنع عن الإفصاح عن رأيه صراحةً. الأمر نفسه ينطبق على بعض الكاذبين، حيث يقرصون شفاههم أو يضعون أصابعهم على أفواههم في محاولة غير واعية لمنع الحقيقة من الانفلات.

وهناك طريقة أخرى يشترك فيها الفم في الخداع، وهي إظهار ابتسامة مصطنعة. أنا واثق بأنك سبق ولاحظت ابتسامةً أحسستَ بأنها غير حقيقية. إذا أردت طريقة واضحة لتمييز الابتسامة الحقيقية من المصطنعة، فاعرف أن الابتسامة المصطنعة تؤثر في النصف السفلي من الوجه فقط، وبشكل أساسي تؤثر في الفم وحده، في حين أن العينين لا تتأثران أبداً. اغتنم الفرصة وانظر إلى المرآة واصطنع ابتسامة مستخدماً النصف السفلي من وجهك فقط. هل تبدو السعادة على وجهك حقاً؟ هل هي ابتسامة حقيقية؟ إن الابتسامة الحقيقية تؤثر في العضلات والتجاعيد المحيطة بالعينين، كما ستجعل الجلد بين الحاجبين والجفنين العلويين ينخفض قليلاً. باستطاعة الابتسامة الحقيقية أن تؤثر في الوجه بأكمله. عندما يكون

الإنسان سعيداً حقاً، يبدو وكأن الوجه بأكمله يريد المشاركة في الحفلة، بما فيها التجاعيد الدقيقة حول زاويتي العينين.

كما أن الابتسامة الحقيقية ترتسم على الوجه ببطء أكبر من الابتسامة المصطنعة، وهي دائماً متناسقة. ثمة تراكم عاطفي مفرح يُحدِث الابتسامة الحقيقية؛ وهذا يتطلب وقتاً، في حين أن الابتسامة المصطنعة لا ترتبط بعاطفة حقيقية، فهي ببساطة انعكاس لقرار يقضي بتقليص بعض العضلات بطريقة معينة، الأمر الذي يحدث بشكل أسرع مما تتطلبه الابتسامة الحقيقية. وللسبب نفسه، تتلاشى الابتسامة الحقيقية بشكل أبطأ من تلاشي الابتسامة المصطنعة.

اقتراح مفيد: إذا كنت تريد أن تعرف إن كنتَ أفرحتَ شخصاً ما بحق، راقب مدى بطء تلاشي الابتسامة عن وجهه، إضافة إلى مراقبة حركة العضلات حول عينيه. الابتسامة الحقيقية تشبه استضافة صديق قديم عزيز على العشاء، حيث إنك لا ترغب في مغادرته باكراً، أما الابتسامة المصطنعة فهي تشبه قول «وداعاً» لبائع متجول ملحاح، تريد إغلاق الباب وراءه بأقصى سرعة ممكنة.

في الحقيقة، إذا اصطنع شخص ما ابتسامة، فهذا لا يعني بالضرورة أنه يكذب، إذ قد يلجأ الناس إلى فعل ذلك من أجل التغطية على شعورهم بالحزن، أو لأنهم يريدون ترك انطباع جيد لديك، أو لأنهم ببساطة يتصرفون بلباقة. على أيّ حال، إذا ارتسمت الابتسامة على شفاههم فقط، فهذه ليست ابتسامة حقيقية. من الناحية الإحصائية، يبتسم الكاذبون مرات أقل من الصادقين[27]. وكما تعرف، قد يصطنع الكاذب ابتسامة عمداً كإجراء مضاد، كي يبدو ودوداً أو مرتاحاً وغير قلق بشأن أسئلتك. ولهذا السبب، من المهم بالنسبة إليك أن تكون قادراً على التمييز بين الابتسامة الحقيقية والمصطنعة.

اقتراح مفيد: هناك طريقة عظيمة للتدرُّب على التمييز بين الابتسامة

الحقيقية والمصطنعة، وهي مشاهدة الأفلام السينمائية. راقب وجوه الممثلين عندما يبتسمون أو يضحكون، لا سيما حول العينين. إنني أجد ذلك ممتعاً للغاية. ستكون قادراً بسرعة كبيرة على معرفة ما إذا كان الممثل يضحك حقاً أو يمثّل؛ عبر الابتسام بشفتيه فقط. أحياناً، في المشاهد التي يكون فيها ممثلان يضحكان، يكون ضحكهما حقيقياً فعلاً.

قد تُخدَع أيضاً عند اصطناع تثاؤب مزيف. إذا تحدثتَ مطوّلاً إلى شخص يكذب، فإنه قد يلجأ إلى التثاؤب أحياناً، وهذا على الأرجح إجراء مضاد لإقناعك بأنه لا يشعر بأي توتر. إذا لاحظت أن الشخص يبدأ بالتثاؤب - عادةً ما يحدث ذلك بالترافق مع إمالة الجسد إلى الخلف وانفراج الذراعين و/ أو الساقين - عند طرح أسئلة الذنب، فعُد لطرح بعض الأسئلة الاختبارية لترى إذا كان التثاؤب سيتوقف، فإذا توقف بالفعل، أكمل مسيرتك إلى مرحلة إعادة الاختبار.

ومن إشارات الخداع الأخرى المتعلقة بالفم جفاف الشفتين أو شحوب لونهما أو زمّهما بشدة؛ هذه المرة بواسطة العضلات وليس باليد لمنع بيان الحقيقة. على الرغم من أن هذه المظاهر يمكن أن تكون إشارات توتر لا علاقة لها بالخداع، لكنها إشارات يجب عليك البحث عنها.

أحد السيناريوهات: راقبت مؤخراً مقابلة مطوّلة ومعمّقة أُجريت مع شخصية رياضية شهيرة. كان هذا الرياضي الشهير جالساً على أريكة مع زوجته ويتلقى جميع أنواع الأسئلة، ما أتاح لي الفرصة لمراقبة سلوكه النموذجي.

سأله المضيف: «أنتما الاثنان متزوجان منذ مدة لا بأس بها، وتبدوان سعيدين، ولكن لا بد من أنه أمر صعب أن تكونا منفصلين في كثير من الأوقات؟»، فأجاب الرياضي قائلاً: «أجل، نحن سعيدان، وهذا

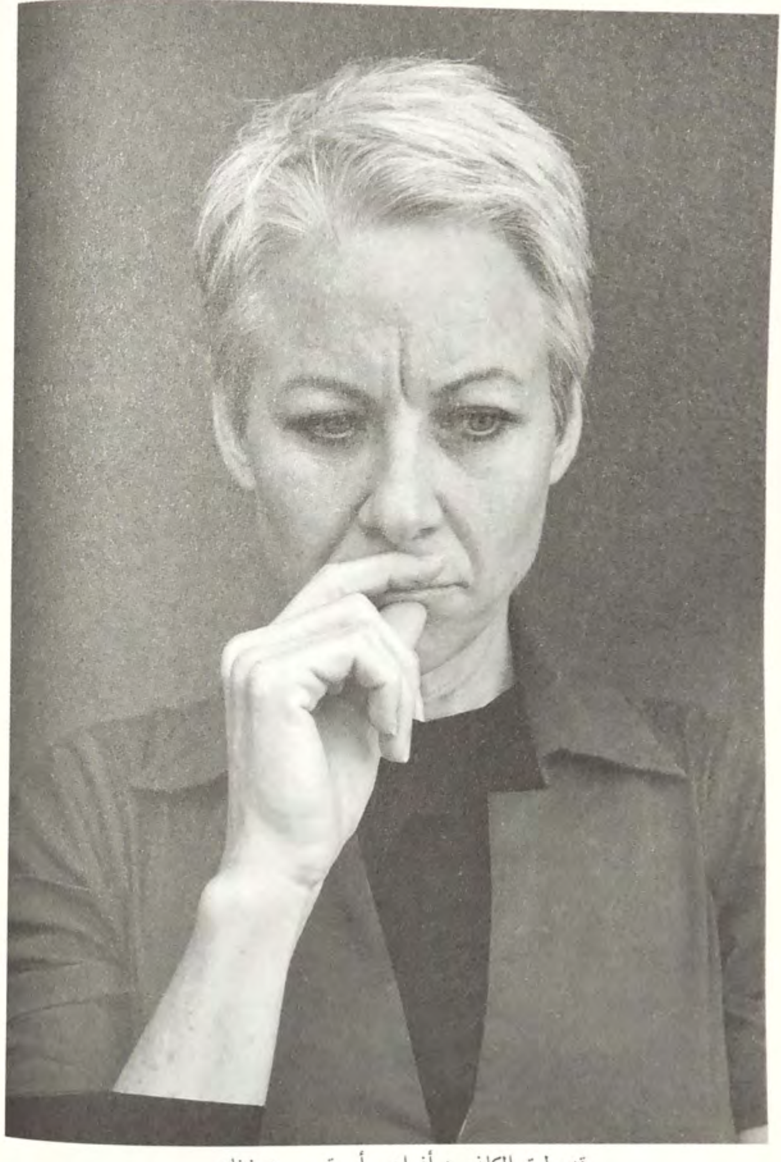
صعب، لكنني ملتزم برياضتي». هنا حافظَت لغة الرياضي الجسدية وجميع الإشارات الأخرى على انسجامها مع ما ظهر منها في الجزء السابق من المقابلة. وبعد ذلك، سأله المضيف: «إذاً، ليست هناك ملاحقة فتيات أو علاقات غير شرعية، كما فعل تايغر وودس؟»، على الفور وللمرة الأولى عدَّل الرياضي وضعية جلسته على الأريكة وأشاح نظره بعيداً عن المضيف ثم فرك أنفه بينما كان يجيب: «لا، لا شيء من هذا القبيل». لا يمكنني ذكر اسم هذا الشخص - لأسباب قانونية - لكنني واثق بأنه كذب في إجابته عن هذا السؤال. كانت هناك مجموعة أدلة واضحة كرد فعل على هذا السؤال بالذات من بين جميع الأسئلة الأخرى في المقابلة؛ كان يكذب.



ابتسامة مصطنعة: يمكن أن يتواطأ الفم في الخداع عبر إظهار ابتسامة مصطنعة. الابتسامة المصطنعة ابتسامة مهذبة.



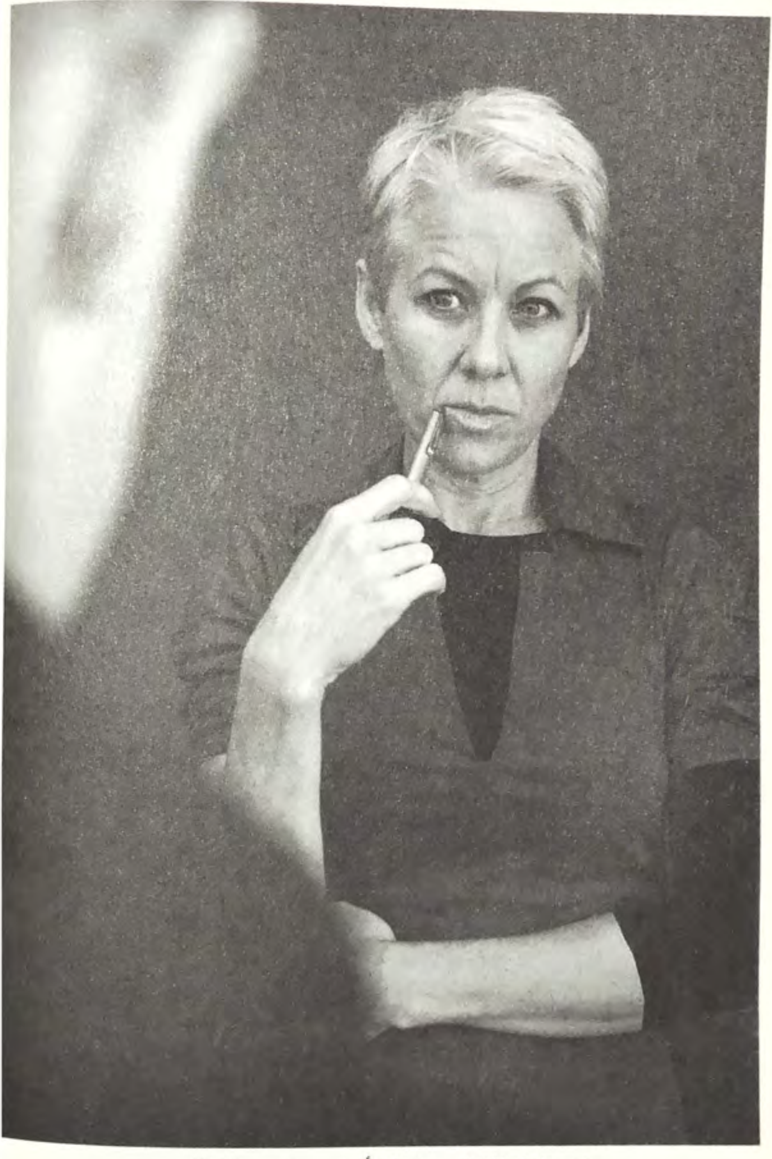
ابتسامة حقيقية: في الابتسامة الحقيقية تُثار العضلات المحيطة بالعينين ويشترك الوجه بأكمله. إذا غطّيتَ الجزء السفلي من الوجه في كلتا الصورتين تحت الأنف مباشرةً وراقبت العينين، فسيتضح لك أيهما الابتسامة الحقيقية وأيهما المصطنعة.



قد يطبق الكاذبون أفواههم أو يقرصون شفاههم.



قد يلجأ الكاذبون إلى إخفاء أفواههم بأيديهم أو بإدارة أجسادهم قليلاً.



قد يحاول الكاذبون تغطية أفواههم بشيء ما كالقلم.

التعابير المايكروية؛ ومضات من الزيف

تطوَّر تعريف وتفسير التعابير المايكروية إلى حدٍّ كبير، وذلك من خلال ما قام به البروفيسور إكمان، أحد الروّاد في هذا الموضوع. لقد حوَّل المسلسل التلفزيوني الشهير اكذب عليّ بعضاً من جوانب العمل الطليعي للبروفيسور إكمان، المجسَّد على نحو غير دقيق بشخصية الدكتور كال لايتمان - تمثيل تيم روث - إلى قصة درامية. صحيح أن الموضوع بحدّ ذاته يتطلب دراسة أكاديمية معمَّقة وبحثاً علمياً بغية امتلاك فهم شامل له، لكنك لن تحتاج إلى تكبُّد هذه المشقة، إذ إنني قمت بكل العمل الصعب عنك. ولكن، إذا أردتَ أن تتعلَّم المزيد حول هذا الجانب من عملية كشف الكذب، فإنني أنصح بالخضوع لتدريب مباشر على الإنترنت من قبل مجموعة البروفيسور إكمان[28].

لا يقدِّم هذا الكتاب فهماً أكاديمياً معمَّقاً لجميع جوانب عملية كشف الكذب، وإنما المفاصل الهامة من المعلومات فقط، تلك التي ستساعد القارئ ليصبح بسرعة كاشف كذب بشريًا فعّالاً؛ والتعابير المايكروية - بالغة الدقة - تشكِّل جزءاً حيوياً من هذه المفاصل.

كما ناقشنا سابقاً في هذا الكتاب، عندما يكذب الناس فإنهم يشعرون بدرجة معينة من العاطفة - رد فعل عاطفي - قد تتراوح بين التوتر والذنب والقلق ومشاعر معينة من الإثارة. وهذه العواطف يمكن أن تؤدي إلى تغييرات فيزيولوجية معينة - رد فعل عصبي ودي - قد تنتج عوارضَ معينة دالّةً على الذنب مثل التململ وتحاشي التواصل البصري، وغير ذلك. وناقشنا أيضاً أن الكاذبين سيلجأون عمداً إلى القيام بإجراءات مضادة من أجل إخفاء المؤشّرات الدالة على الذنب؛ رد فعل إدراكي. ووجدنا أن بعض هذه المؤشّرات يسهل على الكاذب إخفاؤها والسيطرة عليها - حركة اليد والتواصل البصري - بعكس مؤشّرات أخرى،

كمعدّل رمش العينين وحركتهما. التعابير المايكروية تعابير عاطفية تظهر على وجه الإنسان لمدة وجيزة جداً - 1/ 25 من الثانية - ولا يلاحظها عادةً المراقب غير المهتم. وتحدث هذه التعابير المايكروية على الفور، أي ليس للشخص الذي يُظهرها أي سيطرة عليها. ولهذا السبب، ليس بمقدور الكاذب القيام بإجراء مضاد لتغطية هذه العواطف وإخفائها. تعكس التعابير المايكروية العاطفة الداخلية للإنسان قبل أن يُتاح له الوقت لإخفائها، وهذا ما يجعلها أداةً رائعة بيد كاشف الكذب البشري.

وهناك سبب آخر لكون هذه الأداة مفيدة جداً، وهي أن التعابير المايكروية التي تعكس عواطف الفرح والحزن والاشمئزاز والاحتقار والغضب والدهشة والخوف عالمية ولا تتغير بصرف النظر عن الثقافة أو العرق أو التربية، أي يمكن تطبيقها على الجميع[29].

عند مراقبة الوجه، من المهم أن نتذكّر أنه قادر على القيام بأشياء كثيرة مستقلة عن العاطفة، مثل الإيماءة، والإيماءات الوجهية - مثل الغمز بالعين - هي صفات ذات صلة بثقافة المرء، وبالتالي لا يمكن تطبيقها على جميع البشر. إضافة إلى ذلك، يطوِّر الناس ويستخدمون سلوكيات وجهية مفتعَلة معينة بهدف إيصال المعلومات إلى الآخرين، مثل رفع الحاجبين. وأسهل السُبُل للتمييز بين الإيماءات الوجهية المفتعَلَة والتعابير المايكروية يكمن في أن الأخيرة تظهر على وجه الشخص مثل ومضة أو اختلاجة، في حين أن الإيماءات الوجهية أبطأ وأشد وضوحاً لأنها تهدف إلى إيصال معلومة ما إلى الشخص الآخر. بعبارة أخرى، التعابير المايكروية ومضات عاطفية تظهر على الوجه.

الأمر الأساس الذي عليك البحث عنه عند مراقبة التعابير المايكروية هو التناقض بين العاطفة المعبَّر عنها بشكل مايكروي - بالغ الدقة - وبين ما يُقال فعلياً. على سبيل المثال، قد يُطرَح على شخص ما السؤال التالي: «قيل لي إن سايمون طُرد من العمل أمس، ما رأيك

بذلك؟»، رداً على هذا السؤال، ولمدة وجيزة جداً، يُظهر هذا الشخص ابتسامة خفيفة - حيث تتجعد زاويتا عينيه - لكنه يجيب بقوله: «هذا مؤسف حقاً، كان شخصاً لطيفاً». إن التناقض بين التعبير الدقيق عن السعادة وبين البيان اللفظي المعبِّر عن الحزن أو الخسارة واضح جداً. لقد فضح التعبير الدقيق حقيقة أنه كان سعيداً بابتعاد سايمون عن موقع العمل.

إذا كنت تشبه معظم الناس، فهذا يعني أنك لم تلاحظ قطّ تعابير مايكروية من قبل. ينبغي لك أن تكون سريعاً في التقاط هذه التعابير الدقيقة المراوغة، لكنها موجودة بالفعل وبالتمرّن ستُذهَل من كثرة ملاحظتها. قد تظهر لك كومضة أو اختلاجة على وجه الشخص. وعندما تلاحظ أحد هذه التعابير، من الأهمية بمكان أن تستمع إلى ما يُقال حينئذ لترى إذا كان يتناقض مع العاطفة المعبَّر عنها بصورة مايكروية. إذا لم يكن هناك تناقض، فهذا يعني أن الشخص يقول ما يشعر به حقاً، أما إذا وجدت تناقضاً، فهذا الشخص يخفي عاطفته الحقيقية عنك.

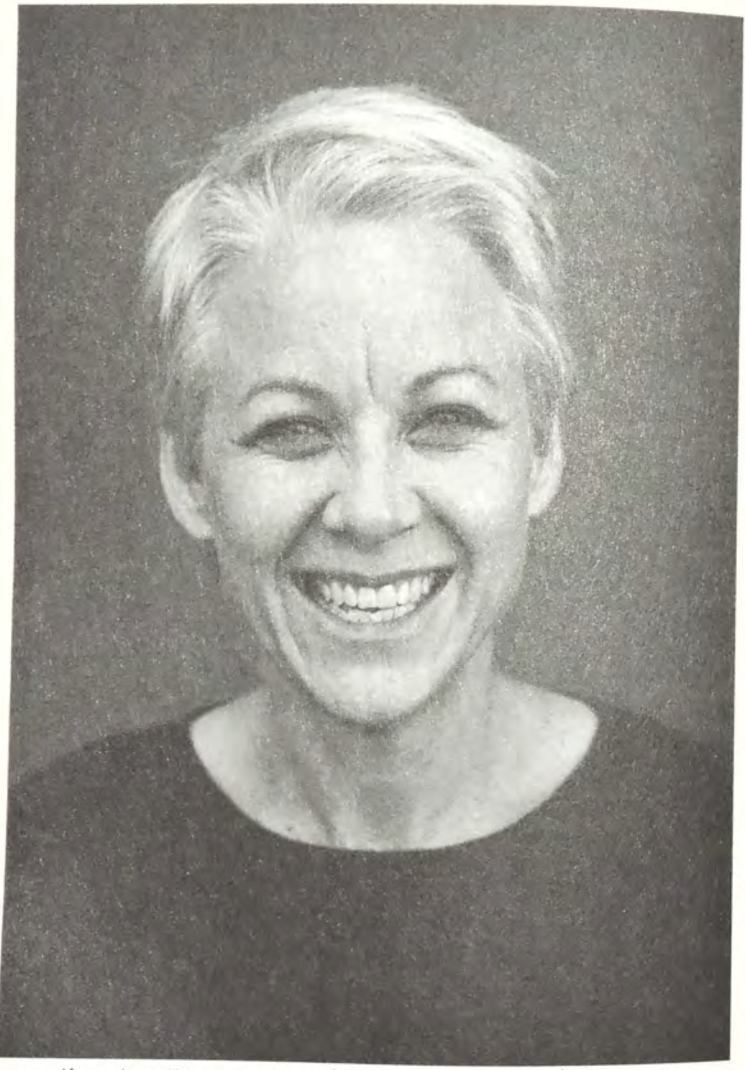
مثال: تُخفي التعابير المايكروية شعور المرء الحقيقي، ولكن، لا يمكن إخفاؤه عنك. قد يقول لك شخص ما وهو يبتسم ابتسامة مهذبة: «آه! هذا رائع! سأكون سعيداً لمقابلة جون في مقهى شاكيمرا». ولكن، بينما هو يقول ذلك، تلاحظ أن الشفة العليا ترتفع ثم تنخفض بسرعة كبيرة وينخفض الحاجبان بسرعة أيضاً، وهذا دليل على أن هذا الشخص يموِّه شعوراً داخلياً بالاشمئزاز مما اقتُرح عليه، على الرّغم ممّا يُظهره من سعادة وتهذيب مصطنعين.

لا أعتقد أن هناك ضرورة لدراسة المجموعات العضلية الكثيرة والمظاهر التقنية التي تحيط بالحركة الوجهية لكل عاطفة، لأن العواطف الوجهية هذه ثابتة عند جميع الأعراق والثقافات وينبغي لك أن تميزها عندما تلاحظها. على أي حال، سأقدم لك في ما يلي أمثلة عن سبعة تعابير مايكروية. وسيساعدك هذا على تمييزها بسرعة أكبر.

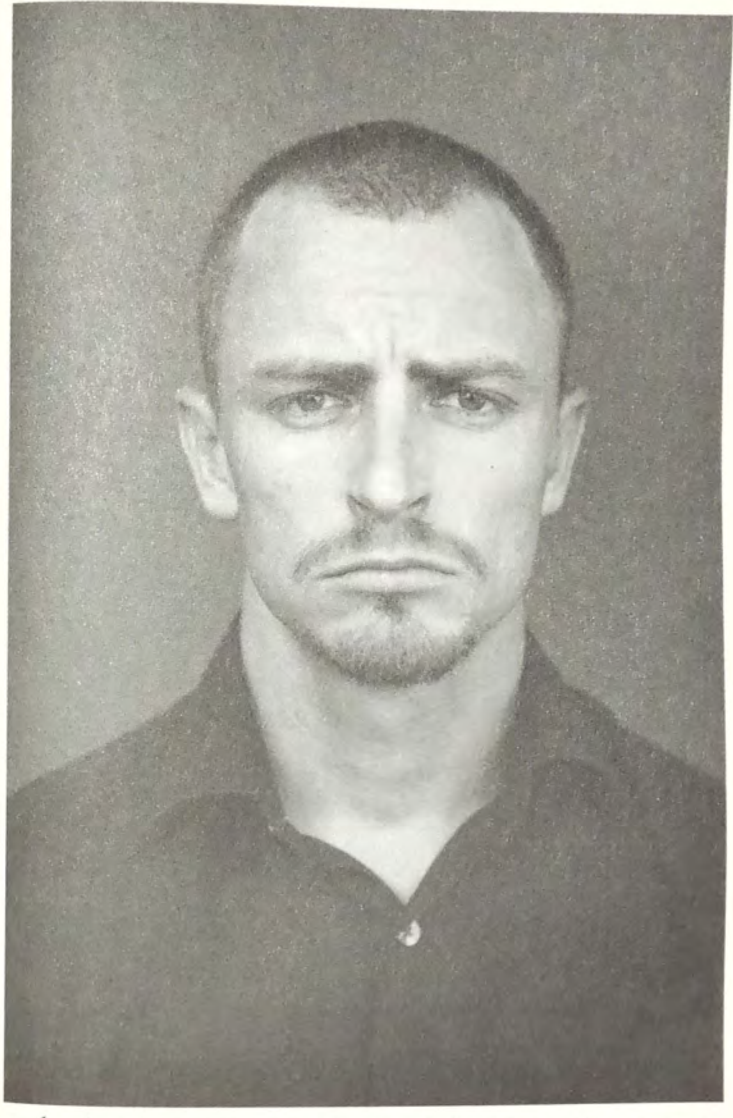
بما أن التعابير المايكروية تحدث بسرعة كبيرة ومن السهل تفويتها، فإن كل واحد من هذه الأمثلة يحثك على التركيز على منطقة بذاتها، لأن المنطقة ستعطيك إشارة إلى عاطفة معينة، بدلاً من التركيز على جميع المناطق بحثاً عن ذاك التعبير الدقيق. هذا لا يعني أنه بالإمكان إهمال المناطق الأخرى، لكنني أقترح عليك تركيز انتباهك على المنطقة الموصى بها إلى أن تصبح أكثر تمرُّساً في تحديد هذه العواطف السبع.

ملاحظة: الأمر الأساس الذي تحتاج إلى التدرّب عليه حقاً هو التقاط التعبير المايكروي نفسه. ومن ثم اسأل نفسك: هل يتناقض هذا التعبير مع ما قاله الشخص؟

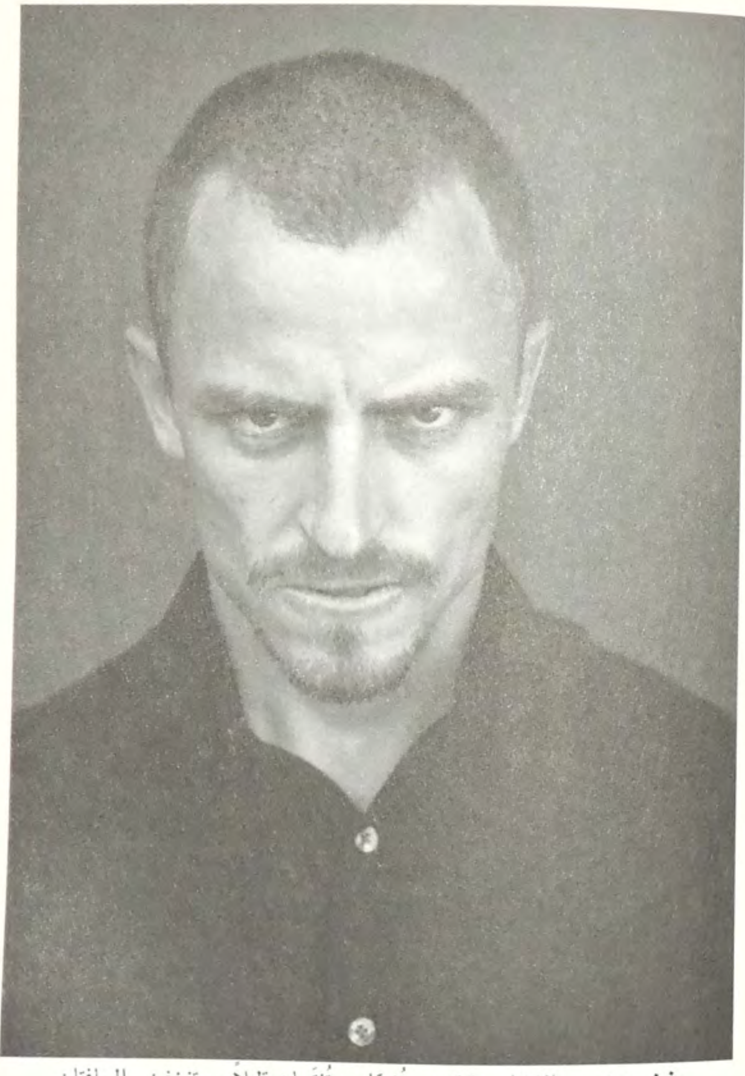
التعابير الدقيقة ومضات عاطفية غير إرادية تظهر على الوجه. ابحث عن التناقضات بين ما يُقال وبين التعابير الدقيقة عند محاولتك كشف الكذب.



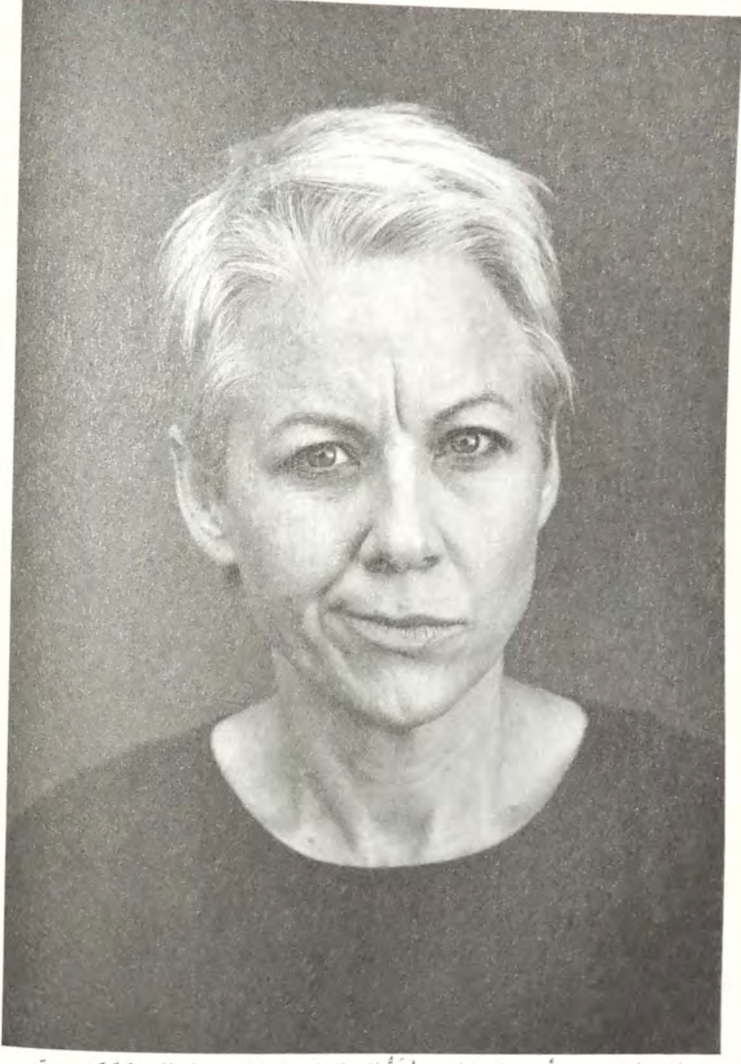
سعادة: هذه المرأة تبتسم بشكل متماثل. الخدّان مرفوعان وهناك تجاعيد ظاهرة حول العينين، والجلد بين الحاجب والجفن العلوي منخفض قليلاً... ولكن، هذا يصعب تمييزه، لذا عليك التركيز على المنطقة المحيطة بالعينين. هل هناك حركة؟ إذا كانت العينان لا تبتسمان حقاً، فالابتسامة مصطنعة.



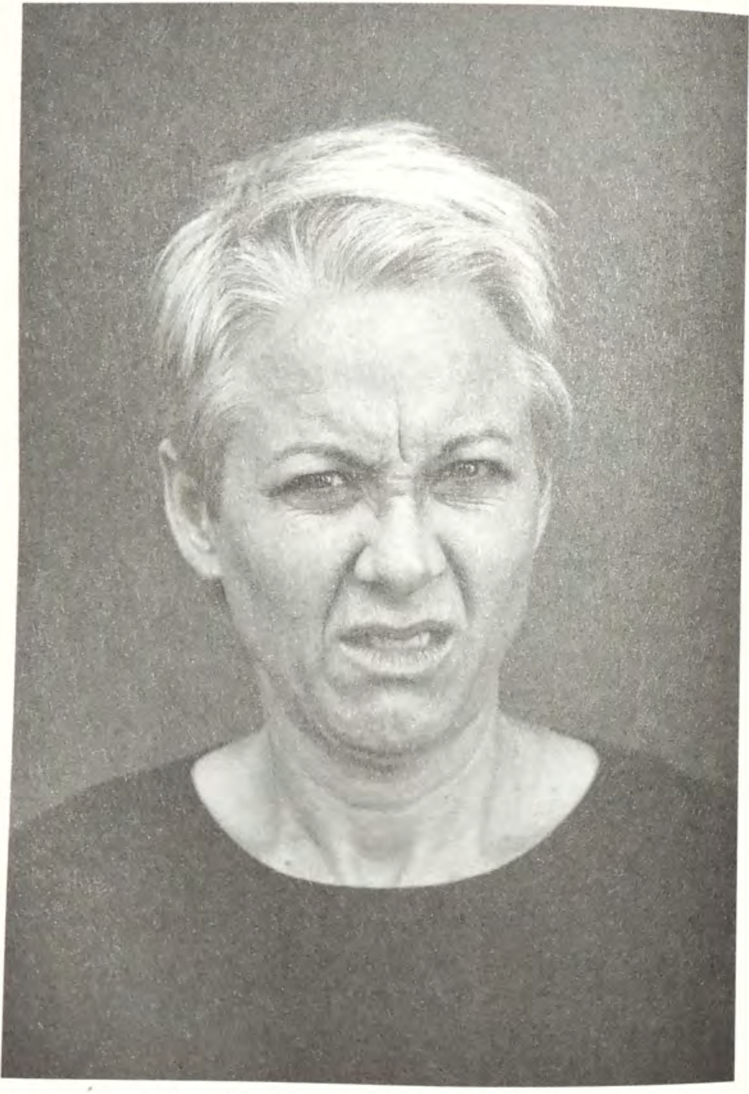
حزن: زاويتا الفم متدليتان، والحافتان الداخليتان للحاجبين مرفوعتان قليلاً. ركِّز انتباهك على زاويتي الفم؛ هل هما متدليتان؟



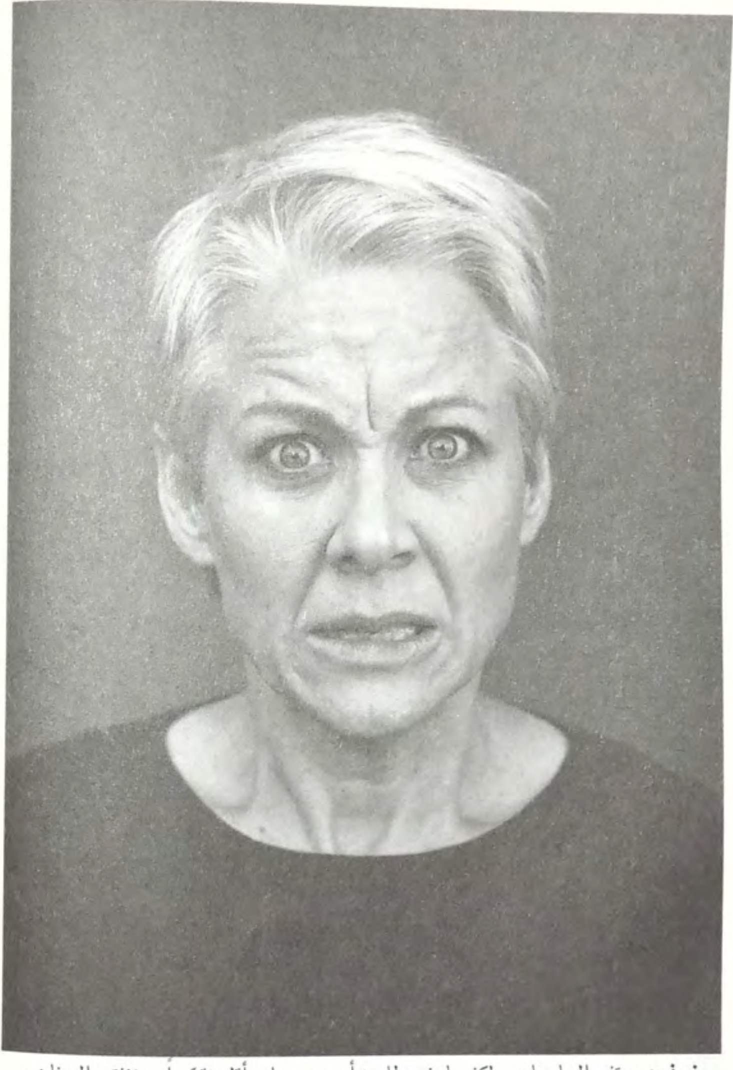
غضب: تصبح الشفتان دقيقتين وتُزمّان وتُفتَحان قليلاً، وتنخفض الحافتان الداخليتان للحاجبين باتجاه جسر الأنف مشكلتين أخدوداً بين الحاجبين، ويرتفع الجفنان العلويان، فتتسع العينان، وتحملقان؛ تبقى العينان مفتوحتين. ركِّز انتباهك على أي من هذين التعبيرين الدقيقين: الفم أو العينين.



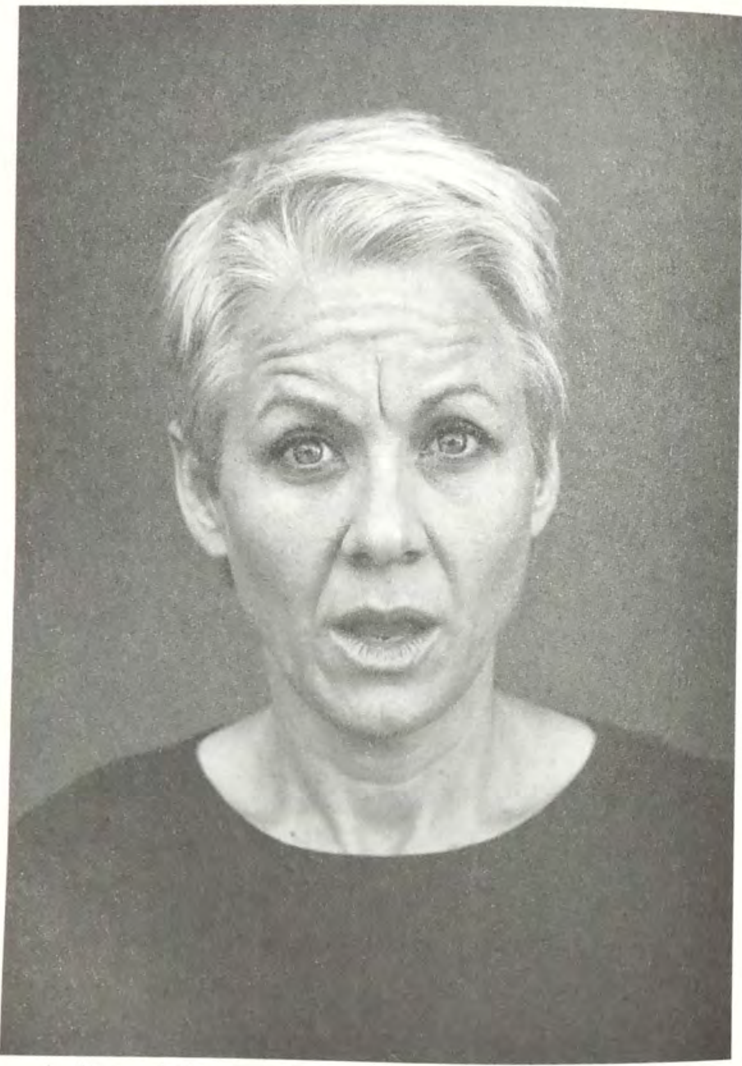
ازدراء: يضيق أحد جانبي الفم ويُشَدُّ إلى الخلف. قد تبدو هذه الحركة كومضة سريعة أو اختلاجة، وقد تترافق مع إرجاع الرأس إلى الخلف قليلاً. هذا هو الشعور الوحيد الذي يظهر بشكل غير متماثل. ركِّز انتباهك على الفم؛ إذا لم تكن الحركة متماثلة، فهذا يعني أنها تنم عن ازدراء.



قرف: الشفة العليا تبقى ممتلئة ومرتخية عند رفعها بشكل متماثل، كاشفةً عن الأسنان أحياناً. غالباً ما يتغضَّن الأنف أيضاً. ركِّز انتباهك على الشفة العليا؛ هل رُفعت ثم أنزلت بسرعة؟ هل بقيت ممتلئة ومرتخية؟



خوف: يرتفع الحاجبان، لكنهما ينبسطان؛ أي يصبحان أقل تقوّساً؛ وتنفتح العينان، ويتّسع الفم أفقياً فتصبح الشفتان دقيقتين. قد يغريك التركيز على العينين، لكنهما قد تظهران تعبيراً متشابهاً عند الخوف والدهشة. لذلك، من الأفضل أن تركِّز على الفم؛ هل اتسع بشكل أفقي نحو الأذنين؟



دهشة: تتسع العينان ويرتفع الحاجبان – ولكن لفترة وجيزة فقط – مع بقائهما مقوّسين، وينفتح الفم قليلاً مع ارتخاء الفك؛ تبقى الشفتان مرتخيتين. الأشخاص الذين يدّعون الدهشة سيفتحون أفواههم كثيراً ويتركون حواجبهم مرفوعة لمدة طويلة جداً. ركّز على الحاجبين؛ هل ارتفعا وانخفضا بسرعة كبيرة؟ هل بقيا مقوّسين؟

المزج بين التعابير المايكروية

بسبب سرعة ومضات الخداع الصعبة هذه، تبدو بعض التعابير المايكروية متشابهة إلى أن تصبح خبيراً في ملاحظتها. أعتقد أنه من الصعب التمييز بين تعابير الغضب والقرف، وأيضاً بين تعابير الخوف والدهشة. سأحدد في ما يلي المظاهر المميزة الأساسية لهذه التعابير المايكروية الأربعة لمساعدتك على تحديد الفرق بينها بسرعة.

الغضب والقرف: يمكن أن يبدو الغضب مثل القرف لأن كليهما يجعلان الحاجبين منخفضين. ولكن يمكن رؤية الفوارق المميزة حول العينين والفم.

العينان الغاضبتان: محملقتان ومفتوحتان أكثر من العينين المشمئزتين والحاجبان منخفضان ومقتربان من بعضهما.

العينان القَرِفتان: ليستا مفتوحتين بقدر العينين الغاضبتين، وغالباً ما تكونان مائلتين. الحاجبان منخفضان ولكن غير قريبين من بعضهما.

الفم الغاضب: تُزَم الشفتان وتقلُّ ثخانتهما وتُفتَحان قليلاً.

الفم القرِف: تُرفَع الشفة العليا. تبقى كلتا الشفتين ممتلئتين ومرتخيتين. قد تلاحظ الأسنان لبرهة.

الخوف والدهشة: يمكن المزج بين الخوف والدهشة لأنهما يتسببان برفع الحاجبين وفتح الفم. ولكن، هناك فرق ملحوظ جداً، وخاصة بالنسبة إلى الحاجبين وشكل الفم.

الحاجبان الخائفان: مرفوعان ولكن منبسطان قليلاً - أقل تقوُّساً - وقريبان من بعضهما.

الحاجبان المندهشان: مرفوعان ولكنهما يظلان مقوَّسين.

الفم الخائف: يُفتَح الفم قليلاً وتتمدّد الشفتان إلى الجانبين، فيتسع الفم.

الفم المندهش: يُفتَح الفم قليلاً، ولكن تبقى الشفتان ممتلئتين ومرتخيتين.

اقتراح مفيد: إذا كان الشخص يضع نظارة، وأجرى عملية تجميلية وقد أنهى للتو علاجاً بالبوتوكس، فلا تحاول قراءة تعابير وجهه، لأنها ستظهر لك قصة محيِّرة تماماً.

أحد السيناريوهات: أنت موجود في اجتماع عمل يضم عدداً كبيراً من الناس الواقفين يأكلون ويشربون. أنت تشك في أن جيل - التي تستخدم اليد اليمنى - كانت برفقة زوج امرأة أخرى - بريت - ليلة الجمعة ولم تكن في مباراة كرة قدم كما ذكرت؛ حجة غيابها. تشغِّل **كذبدارك**؛ رادارك الخاص بكشف الكذب.

تُمضي بعض الوقت في تأسيس معيار سلوكي موثوق من خلال طرح أسئلة تعرف الإجابات عنها، وتعرف أنها تعرف الإجابة عنها أيضاً، مثل: «جيل، هل تتذكرين الحفلة التي أقامها المكتب في العام الماضي بمناسبة الميلاد؟ ما كان اسم المطعم؟»، خلال أسئلتك الاختبارية، تراقب مقدار تواصلها البصري معك ومعدل رمش عينيها. تلاحظ أن عينيها ارتفعتا إلى الأعلى نحو يمينك عندما كانت تتذكر شكل المطعم. وهذا يعني أنها تتذكر حدثاً واقعياً؛ إنها تقول الحقيقة.

بما أنها ذكرت أنها كانت تحضر مباراة كرة قدم ليلة الجمعة الماضية، تنتقل إلى أسئلة الذنب، فتسألها مثلاً: «هل كان الملعب مزدحماً؟ كم برأيك كان عدد مشجعي الفريق المضيف، استناداً إلى ألوان ألبسة الجمهور؟» ورداً على هذه الأسئلة، تلاحظ رمشتين سريعتين - حمل إدراكي زائد ورغبة في إخفاء عينيها - وتلاحظ أن عينيها تنظران إلى الأعلى نحو يسارك - تخترع صورة في ذهنها، ولا تتذكر صورة حقيقية - في ما كانت تجيب قائلةً: «أعتقد أن عدد مشجعي الفريق المضيف ومشجعي الفريق الزائر كانا متساويين». عندئذ، تأخذ جيل رشفة طويلة من كأسها وتشيح بنظرها بعيداً عنك - تتجنب التواصل البصري وتخفي فمها بكأسها؛ ربما بدأ فمها يجف - تنظر إلى المكان الذي تنظر جيل

إليه فلا تجد شيئاً يستدعي اهتماماً خاصاً يمكن أن يكون قد ألهاها. وبعد ذلك، تُجري معها حواراً عاماً؛ كأن تطرح مزيداً من الأسئلة الاختبارية، وفي غضون ذلك، تراقب سلوكها المعياري، ثم تسألها: «هل سمعت بالإشاعة التي سرت في المكتب والتي تفيد بأن بريت مرتبط بعلاقة مع امرأة أخرى غير زوجته؟»، حالما تنتهي من طرح هذا السؤال، تلاحظ أن حاجبي جيل يرتفعان ثم يعودان إلى مكانهما بسرعة كبيرة لكنهما يبقيان مقوّسين - مجرد رجفة سريعة - وأن فمها يُفتَح قليلاً ثم يُطبَق مجدداً - تعبير مايكروي عن الدهشة - ثم تجيب مبتسمةً: «في الواقع، هذا مألوف تماماً في مكتبنا، هناك الكثير من الإشاعات؛ هذا لا يدهشني في هذا المكتب». هناك تضارب تام بين تعبيرها المايكروي الذي ينم عن الدهشة وبين ما قالته. في أثناء قولها هذا تأخذ منديلاً وتمسح فمها وأنفها قليلاً - تخفي فمها وتحك أنفها - ثم تغيِّر الموضوع؛ وهذا ما سنناقشه لاحقاً تحت عنوان تحويل الانتباه.

ماذا يُنبئك **كذبدارك** بشأن جيل؟

جسد من الأكاذيب

هل يتحرك جسد الكذابين أكثر أم أقل عندما يكذبون؟ إذا أجبت «أكثر» أو «أقل»، فإن جوابك صحيح، والسبب يعود إلى أن رد الفعل العصبي الودي - قاتل أو اهرب - يدفع الكاذبين إلى تحريك أجسادهم أكثر، كتعديل وضعية جلوسهم غالباً، أو تحريك سيقانهم أو النقر بأصابعهم. فإذا طرحت سؤالاً على شخص ما وقام بهذه الأمور الثلاثة مجتمعة، فستستنتج على الفور أنه يكذب. والكاذبون يعرفون ذلك. وبما أن القنوات ذات الناقلية العالية تتحكم بهذه الحركات - القنوات التي تقدِّم ردود فعل عكسية لحظية إلى الدماغ - فإنها تتيح للكاذب درجة عالية من التحكم؛ ولهذا السبب، فإن الكاذب سيحاول السيطرة على

هذه الحركات كإجراء مضاد - رد فعل إدراكي - لإخفاء الذنب. وقد يؤدي هذا بالكاذب إلى تقليل حركة جسده إلى ما دون الوضع الطبيعي في محاولة لإخفاء الدافع لتحريك الجسد عنك. بعبارة أخرى، بعض الكاذبين سيتحركون أكثر وبعضهم الآخر سيتحركون أقل. إذاً، كيف سنميز الخداع بالاستناد إلى حركة الجسد؟

الجواب بسيط جداً في الواقع؛ نحن بحاجة فقط إلى اتباع الخطوات الخمس التي ناقشناها سابقاً في ما ورد تحت عنوان عملية كشف الكذب.

الدافع: هل لدى الشخص دافع ليكذب؟

اطرح أسئلة اختبارية: من أجل تأسيس معيار سلوكي.

أسئلة الذنب: اطرح أسئلة الذنب.

المؤشرات: هل هناك مؤشرات كذبٍ في مجموعة الأدلة؟

تأكَّد مجدداً: أعد الاختبار مرة أخرى.

في أثناء وضع المعيار السلوكي، راقب كم مرة يتحرك الجسد عند طرح أسئلتك الاختبارية، وعندما تطرح أسئلة الذنب، حاول أن تعرف ما إذا كان هناك زيادة مفاجئة في حركة الجسد أو انخفاض مفاجئ؛ كلاهما يمكن أن يشيرا إلى الخداع. رد الفعل العصبي الودي - أدرينالين - يدفع الشخص للتحرك أكثر. والحركة القليلة تشير إلى أن الشخص يقلل حركة جسده عمداً من أجل إخفاء ذنبه.

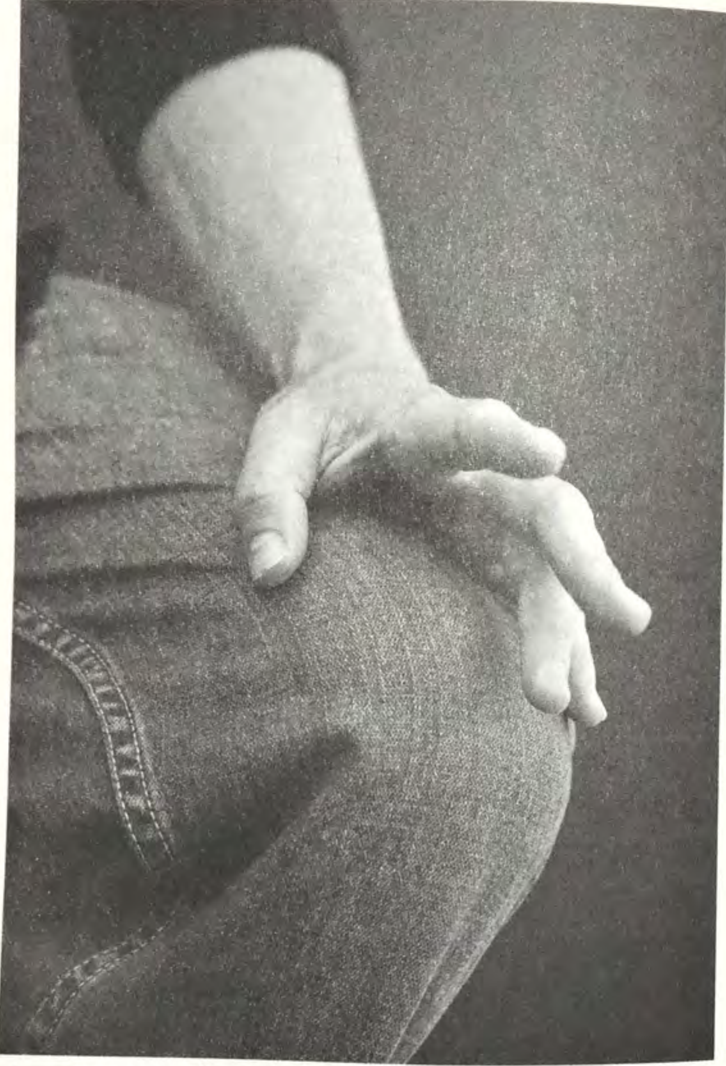
إذا لم تلاحظ فرقاً في معدّل حركة الجسد بين الأسئلة الاختبارية وأسئلة الذنب، فهذا ربما يشير إلى أن الشخص يقول الحقيقة. عند مراقبتك الجسد بهدف كشف الخداع، عليك البحث عن عدم الثبات في حركات الجسد. سنسلّط الضوء في ما يلي على بعض أفضل أدلة الخداع الجسدية التي ينبغي لك مراقبتها عند البحث عن تغييرات في النشاط بين الأسئلة الاختبارية وأسئلة الذنب.

الذراعان واليدان: غالباً ما يُنظَر إلى الكفَّين المتعرّقتين على أنهما

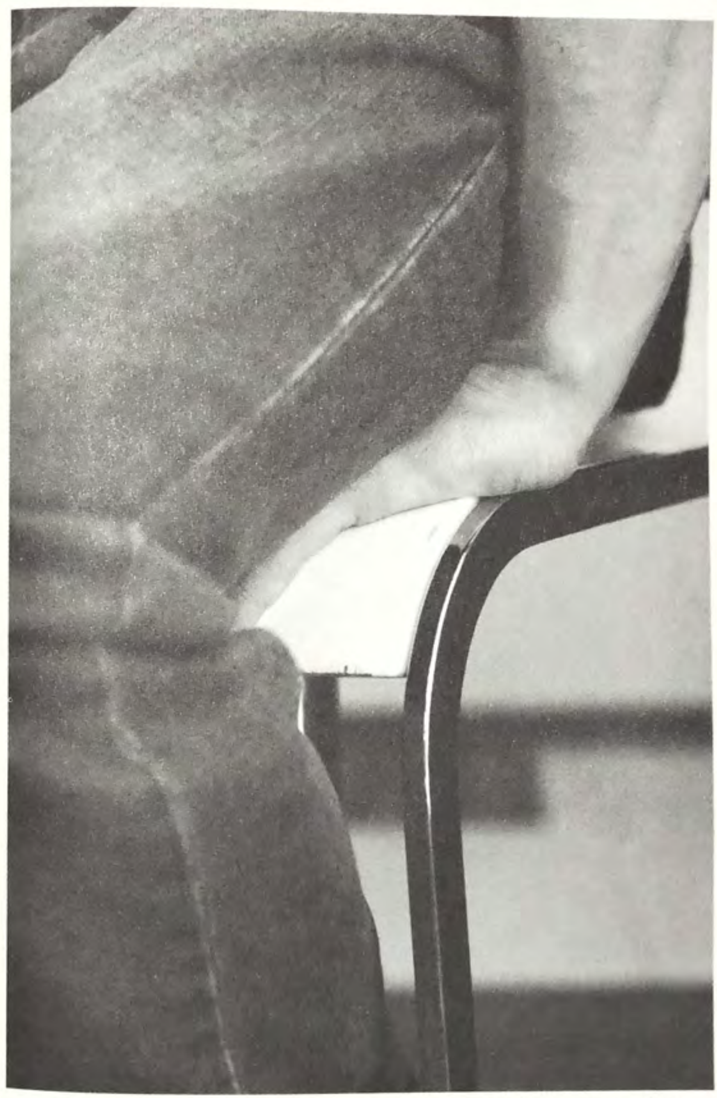
إشارة إلى أن الشخص مذنب. ومن وجهة نظري الشخصية، من الواضح أنها إشارة إلى التوتر، كما أنها قد تشير إلى أن الشخص يكذب. فقد يكون الشخص متوتراً لمجرد أنه موضع شك بشأن شيء قاله. علاوة على ذلك، من المستحيل ملاحظة متى يبدأ شخص ما بالتعرُّق ومتى يتوقف عن التعرّق ومدى غزارة تعرّقه، ولهذا السبب، لا يمكن تقييم هذا المؤشر من خلال نموذج كشف الكذب ذي الخطوات الخمس الذي عرضناه سابقاً في هذا الكتاب. صحيح أنه قد يكون من المفيد ملاحظة تعرُّق كفّي شخص ما، الأمر الذي يدل على توتره، إلا أنه ليس دليل خداع موثوقاً. ولهذا السبب، أقترح عليك عدة أدلة خداع أخرى لمراقبتها. على سبيل المثال، قد يبدأ الشخص بالعبث بشيء ما أو النقر بأصابعه. وقد ترتجف أصابعه أو تهتز قليلاً؛ يمكن تقييم هذه المؤشرات ضمن نموذج الخطوات الخمس. إذا أدرك المخادع أنه يحرِّك يديه، فإن الإجراءات المضادة التي قد يلجأ إليها يمكن أن تتضمن: إخفاء اليدين في الجيبين، أو تحت الطاولة أو شبكهما معاً في محاولة لإخفاء الحركة عنك. وقد يمسك الشخص كرسيًّا أو عموداً أو طاولة في أثناء تحدثه إليك لتقليل حركة الذّراعين. إذا رأيت ذلك، فحاول التأكد من قوّة إمساكه بالجسم؛ قد تلاحظ أن القبضة أشدُّ من الوضع الطبيعي.

نادراً ما يبسط الكاذبون أصابعهم، فهذه وضعية جسدية طبيعية غالباً ما يتخذها الناس لإظهار الاطمئنان والقوة والثقة. ولكن، قد يرفع الكاذبون غالباً أيديهم إلى وجوههم، من أجل تغطية أعينهم أو أفواههم أو للمس أنوفهم خفيةً.

اقتراح مفيد: تذكَّر أن التضارب بين ما يُظهره الجسد وما يُقال لفظياً يمثل إشارة خداع. على سبيل المثال، قد يعبِّر شخص ما عن شدة اهتمامه بشيء ما كنتَ قد أخبرته به، وفي أثناء إفصاحه عن شعوره هذا، تلاحظ أنه يرفع كتفيه قليلاً ثم ينزلهما، بما يتناقض مع ما يقوله؛ أي إنه ليس مهتماً حقاً.



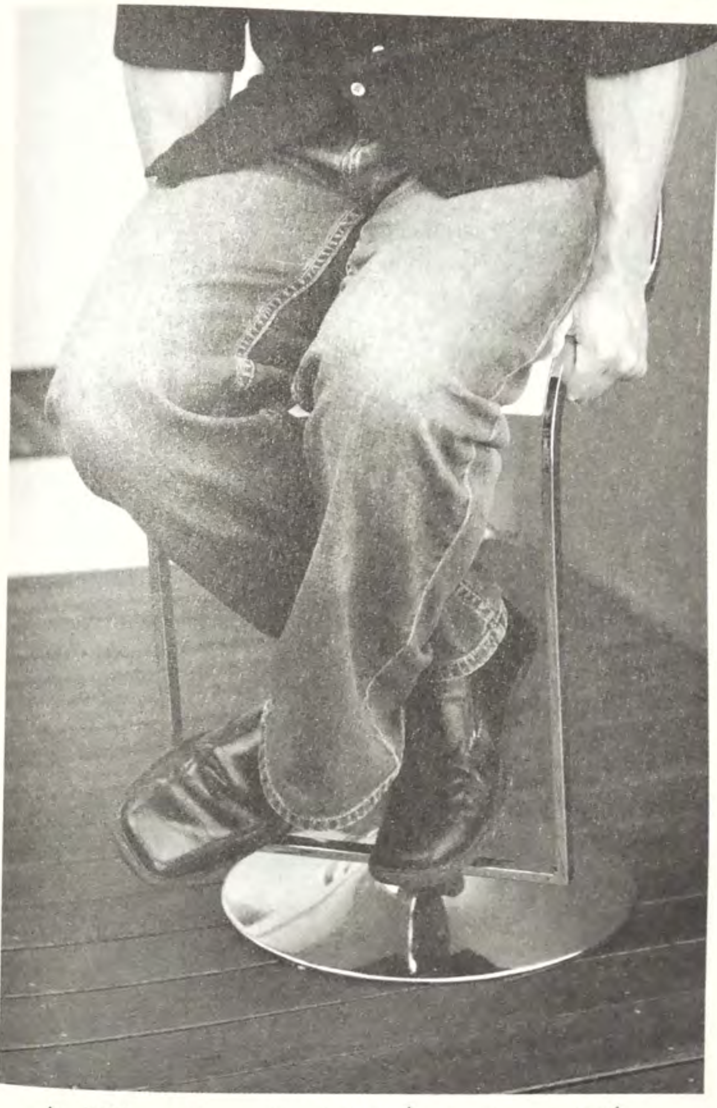
إذا بدأ شخص ما بتحريك يديه أو النقر بأصابعه خلال طرح أسئلة الذنب، فإنه ربما يكذب. وإذا لم يتحرك نهائياً، فهذه قد تكون إشارة خداع أيضاً؛ ابحث عن التغيير في الحركة بين الأسئلة الاختبارية وأسئلة الذنب.



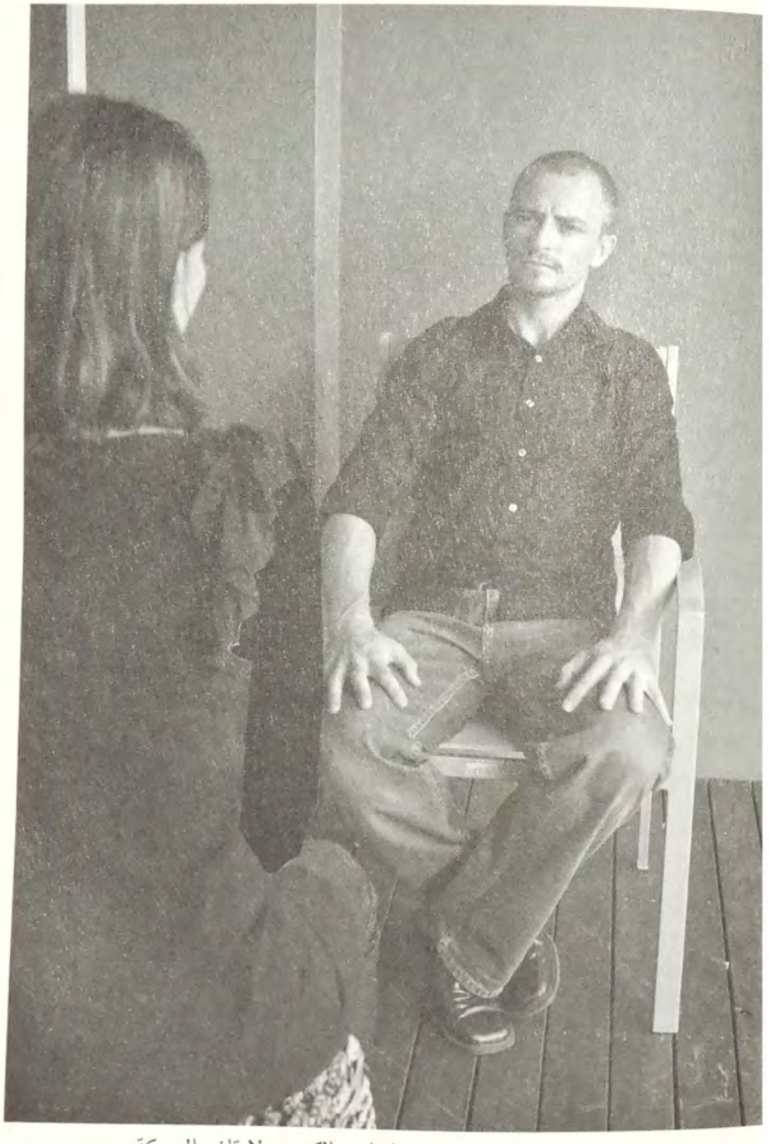
إذا أدرك الشخص أنه يحرك يديه، فإنه قد يخفي هذه الحركة عبر وضعهما في جيبيه أو تحت طاولة أو شبكهما معاً.

الساقان والقدمان: أعتقد أن الساقين والقدمين مصدرُ أدلةِ خداعٍ قيِّمٌ لكنه لا ينال حقه من التقدير وغالباً ما يُهمَل. في العادة، يدرك الكاذبون حركة أذرعهم فيسيطرون عليها، لكنهم ينسون السيطرة على حركة سيقانهم، وخاصة إذا كانوا يعتقدون أن سيقانهم مخفيّة بعيداً عن الأنظار، كأن تكون تحت طاولة مثلاً. كما هو الحال مع الذراعين، قد يبدأ الكاذب بهز ساق أو كلتا ساقيه بصورة خفيفة. وللتقليل من هذه الحركة قد يصالب الساقين أو يشبك الكاحلين معاً. وقد يستخدم الكاذب يديه للإمساك بالساقين كنوع من الدعامة لتقليل الحركة قدر الإمكان. إضافة إلى ذلك، إذا كان الكاذب جالساً، فإنه قد يباعد بين ساقيه ويضغط بفخذيه على ذراعي الكرسي لإيقاف حركتهما تماماً. أحياناً قد يترافق ذلك مع التراجع إلى الخلف والاستناد إلى ظهر الكرسي كي يبدو مسترخياً، في حين أنه ليس كذلك أبداً. حتى إن الكاذب قد يلجأ إلى التظاهر بأنه يتثاءب في أثناء قيامه بذلك كي يترك انطباعاً بأنه غير مكترث؛ إشارة خداع أخرى. إذا تثاءب الشخص خلال الأسئلة الاختبارية، فهذا يعني أنك ربما بحاجة إلى المزيد من الأسئلة الاختبارية المثيرة للاهتمام.

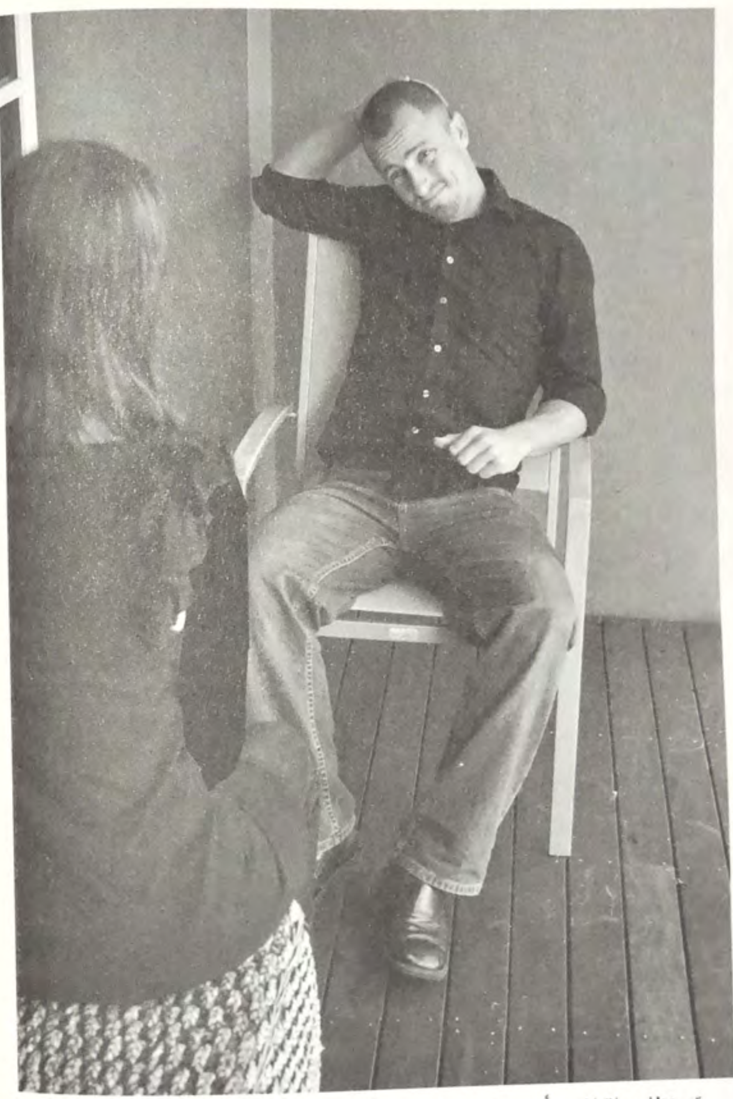
اقتراح مفيد: تقدم الساقان فرصة عظيمة لمراقبة ازدياد الحركة؛ انتبه بشكل خاص إلى القدمين وأصابعهما إذا كانت ظاهرة، لأنها غالباً ستظل تتحرك حتى عندما يشبك الكاذب كاحليه أو يسند ساقيه بالكرسي أو بذراعيه. ابحث عن الحركات الصغيرة للقدمين والساقين لصعوبة السيطرة عليها، لأن الكاذب يكون مركِّزاً على التحكم بحركة الذراعين وإشارات الخداع الأخرى الأشد وضوحاً.



قد يبدأ الكاذب بهز ساق واحدة أو كلتا الساقين على نحو خفيف. ولإخفاء هذه الحركة، قد يصالب ساقيه أو يشبك كاحليه معاً.



قد يضغط الكاذب بفخذيه على ذراعي الكرسي لإيقاف الحركة.



قد يتظاهر الكاذب بأنه مسترخ، في حين أن المزيد من التدقيق قد يكشف أن ساقيه مُسنَدتان بالكرسي، وأن أصابعَ يده منقبضة، وأن ذراعه مستندة إلى ظهر الكرسي.

الرأس: عندما يكذب شخص ما، غالباً ما يُظهر تناقضاً بين ما يقوله وبين ما يُظهره جسده. عند مراقبة حركة الرأس بصفة خاصة، والاستماع إلى ما يقوله المخادع، قد يصبح واضحاً لديك وجود تناقض. قد يخبرك الشخص بأنه موافق على ما تقوله، وفي الوقت نفسه تُظهرُ لك هزة رأسه بأنه غير موافق. وبشكل مشابه، لقد رأيت كاذبين يجيبون «لا» في حين أن الرأس يومئ بحركة تدل على أن الجواب «نعم»؛ هذا التضارب دليل خداع جيد.

الوضعية: عند التوتر، سيتخذ الكاذبون في أغلب الأحيان وضعية جسد منغلقة، وسيرغبون في شغل أصغر حيّزٍ ممكن. ولفعل ذلك، يصالبون سيقانهم وأذرعهم، ويقوّسون أكتافهم، وإذا كانوا جالسين قد يزلقون أنفسهم على الكرسي قليلاً. عندما تطرح أسئلة الذنب، قد يدير الكاذب جسده قليلاً على الفور، أو يعدِّل جلسته، أو يتظاهر بأن شيئاً ما ألهاه فينظر إلى اتجاه آخر؛ إذا لم يفعل الشخص ذلك قبل طرح أسئلة الذنب، فعلى الأرجح أن هذه جميعها أدلة خداع.

في العادة، سيتخذ الشخص الصادق وضعية جسد مريحة، في حين أن الكاذب يميل إلى أن يكون متصلِّباً ومنغلقاً وسيميل بجسده إلى الوراء وكأنه يريد إبعاد نفسه عن الشخص الذي يطرح الأسئلة. حتى إن الكاذب قد يحاول وضع شيء ما بينه وبين الشخص الذي يطرح الأسئلة كحاجز حماية. على سبيل المثال في اجتماع مكتب، قد يتشكل الحاجز برفع إضبارة أو مجموعة أوراق إلى مستوى الصدر؛ إنها طريقة جيدة لإخفاء أدلة الخداع الواضحة تلك.

بشكل معاكس، قد يميل الكاذب بجسده إلى الأمام - عادةً مع إطالة التواصل البصري - في محاولة للظهور بمظهر البريء وإقناع الشخص الذي يطرح الأسئلة بصدق قصته، مثل بائع ملحاح. وعند القيام بذلك، قد يهز الكاذب برأسه بشكل متناغم مع حديثه، وإذا كان واثقاً جداً بنفسه،

فإنه قد ينقر بأصابعه أيضاً في أثناء تكلمه. إذا لاحظت شخصاً يفعل ذلك ويحاول جاهداً إقناعك بشيء ما، شغِّل رادارك المتعلق بكشف الكذب، لأن الأبرياء لا يبذلون جهداً كبيراً لإقناعك، لأنهم يتوقعون أنك ستصدِّقهم.

اقتراح مفيد: كلما حاول شخص ما إقناعي ببراءته، ازداد شكي فيه.

إذا سنحت لك الفرصة للقيام ببحث عبر شبكة الإنترنت وإيجاد الشهادة المصورة للرئيس السابق بيل كلينتون في ما يتعلق بقضية مونيكا لوينسكي، فلاحظ كم مرة يميل بجسده إلى الأمام في محاولة منه لإقناع الحاضرين؛ كانت بعض هذه الإيماءات مصاحَبة مع بيانات لفظية، أقلّ وصف يمكن أن نصفها به هو أنها مشكوك فيها.

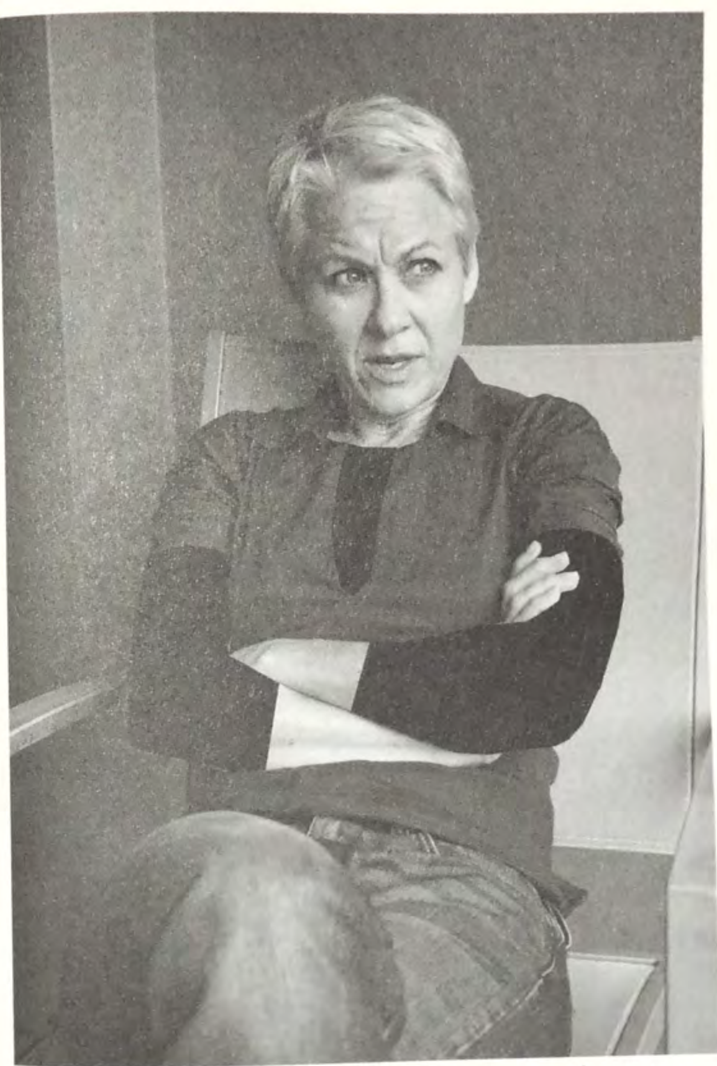
وفي إجراء مضادّ آخر، يمكن أن يتخذ الكاذبون عمداً وضعية مسترخية، فيفتحون أذرعهم ويباعدون بين سيقانهم ويميلون بأجسادهم إلى الخلف. بالطبع، سوف تقيِّم هذه الحركات بمقارنتها مع الحركات التي لاحظتها عند تأسيس المعيار السلوكي؛ أيّ زيادة أو نقصان في النشاط يشير إلى الخداع.

اقتراح مفيد: يشعر الكاذبون براحة أكبر إذا كنت لا تراهم. اطرح على نفسك هذا السؤال: إذا اضطررت إلى الكذب على رئيسك في العمل أو شخصية أخرى ذات سلطة - رجل شرطة مثلاً - كذبةً كبيرة، فهل تفضِّل فعل ذلك عبر الهاتف أم وجهاً لوجه؟

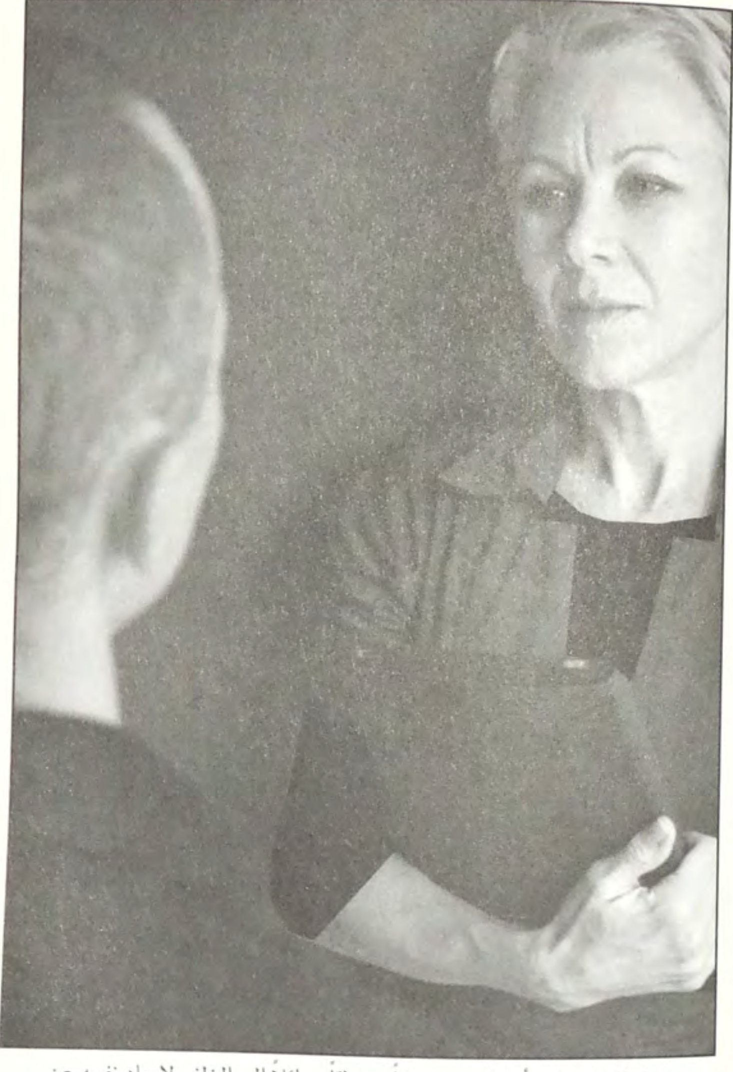
يرجع السبب في ذلك إلى أن هذه الطريقة تسهِّل علينا إخفاء أدلة الخداع التي يمكن أن تتسرّب من خلال حركات جسد الشخص الآخر. بأخذ هذا الأمر في الاعتبار، خطِّط لطرح أسئلتك عندما يكون الشخص واقفاً في مكان يتيح لك رؤيته بوضوح، ويتيح له حرية الحركة، أي غير جالس وراء طاولة مكتب حيث يمكنه إما إسناد نفسه بشيء ما - ضبط الحركات التي تدل على الذنب - أو إخفاء أدلة الخداع تحت الطاولة.



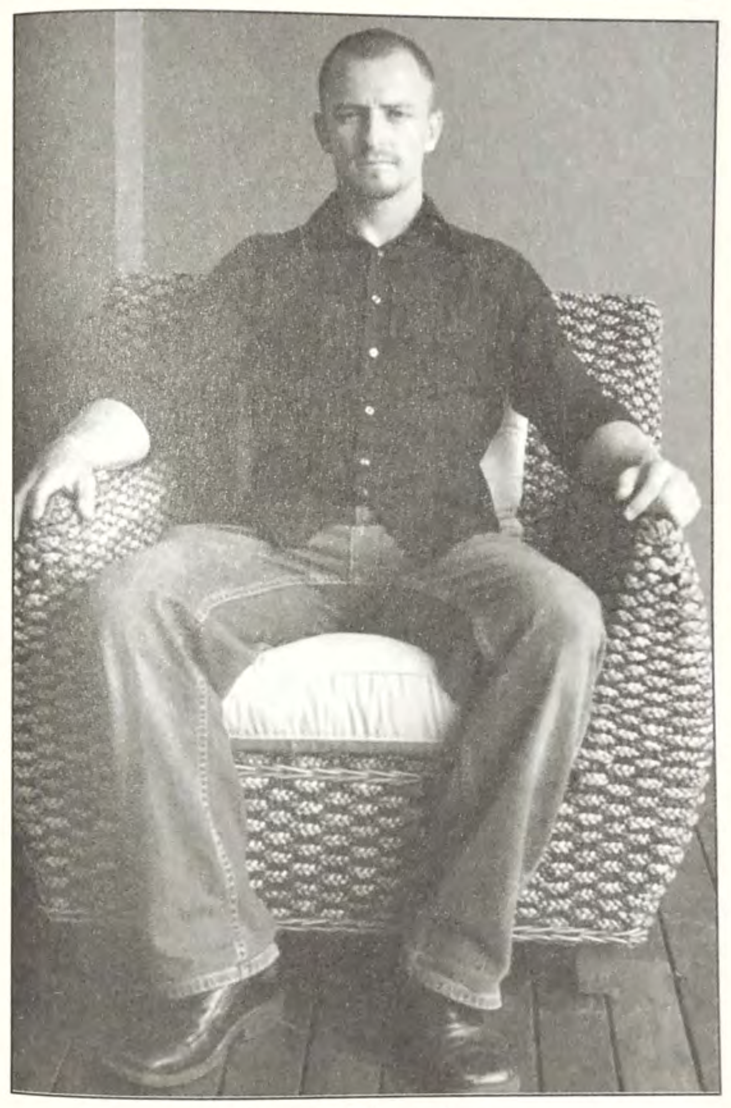
سيتخذ الكاذب على الأغلب وضعية جسد منغلقة من أجل شغلِ أصغر حيِّز ممكن. وقد يصالب ساقيه وذراعيه، ويقوِّس ظهره، وإذا كان جالساً، قد يزلق نفسه على الكرسي قليلاً.



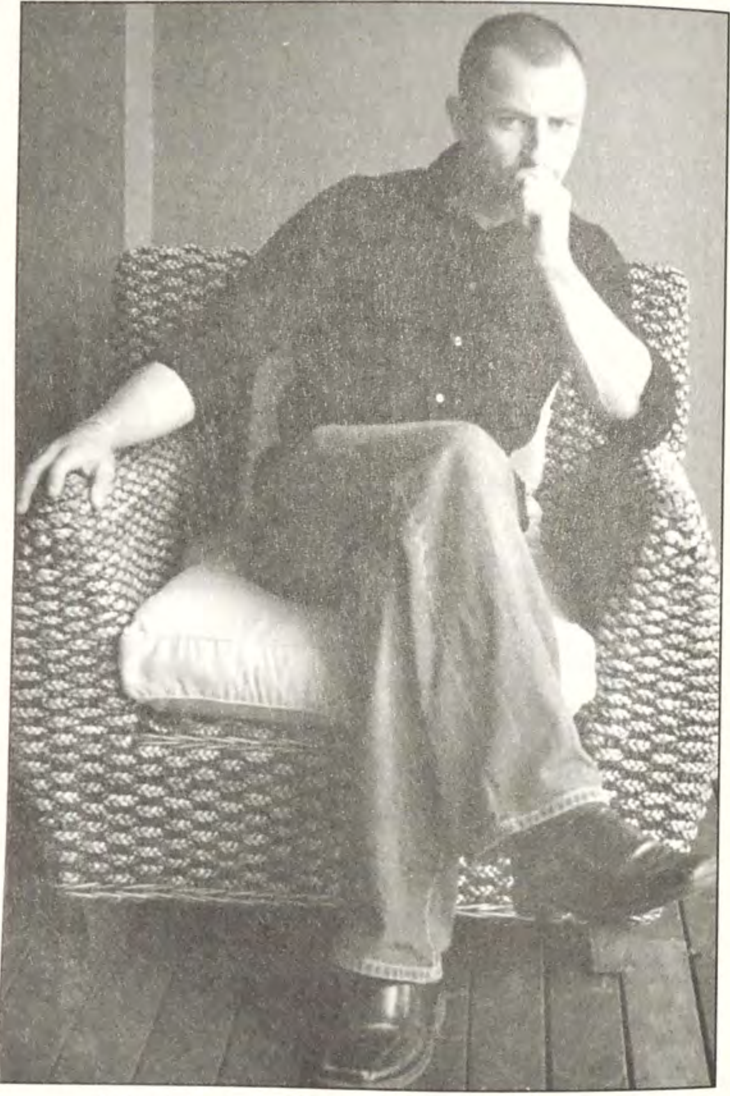
عندما تطرح أسئلة الذنب، قد يعمد الكاذب على الفور إلى إدارة جسده قليلاً بعيداً عنك، أو تعديل وضعية جلسته، أو التظاهر بأن شيئاً ما قد ألهاه فينظر إلى اتجاه آخر.



يميل الكاذب إلى أن يكون متصلباً ومنغلقاً ومائلاً إلى الخلف لإبعاد نفسه عن الشخص الذي يطرح الأسئلة عليه، أو حتى قد يضع حاجزاً أو غرضاً ما أمام جسده.



وضعية جسد منفتحة ومسترخية.



وضعية جسد منغلقة؛ لاحظ أن اليدين والذراعين والساقين كلها مُدعَّمة لإيقاف الحركة.

التحدث بلسان متشعّب

كما ناقشنا سابقاً في ما ورد تحت عنوان طبيعة كشف الكذب: ما مدى براعتنا فطرياً؟ أظهرت دراسةٌ أجراها ألبرت مهرابيان أن نسبة 55٪ من التواصل كانت غير لفظيّة - كيف يتحرك الجسد - و38٪ كانت صوتيّة - كيف تُقال الأشياء - في حين أن نسبة 7٪ فقط كانت لفظية صرفة؛ ما يُقال[30]. لقد ركزنا معظم اهتمامنا حتى الآن - لسبب وجيه - على إشارات الكذب غير اللفظية. أعتقد أن تقييم الإشارات غير اللفظية أسهل من حيث المراقبة والتذكُّر، وخاصة إذا كنت بدأت للتو بتطوير مهارات كشف الكذب عندك. ولكن، بما أن 45٪ من تواصلنا يمثل ما يُقال وكيف تُستخدَم الكلمات، فمن المهم تخصيص بعض الوقت لإلقاء نظرة على أدلة الخداع اللفظية.

تجسير النص: يفضِّل الكاذبون الأذكياء إخفاء أكاذيبهم ضمن الحقيقة بدلاً من اختراع قصة بأكملها. ومن السُبُل التي يلجأون إليها للقيام بذلك طريقة تُدعى **تجسير النص**، وهي عملية يحذف فيها الكاذب ببساطة أجزاء من القصة، التي ستكشف الكذبة إن قيلت بحذافيرها. سأقدم لك في ما يلي مثالاً عن **تجسير النص**. حاول أن تعرف الجزء الذي لا يريد الشخص مناقشته بالتفصيل ويحاول حذفه.

سؤال: «أخبرني بالتفصيل ماذا فعلت هذا الصباح».

جواب: «حسناً، استيقظت، استحممتُ ثم لبست وصببت فنجان قهوة وأخذت صحيفة الصباح من الحديقة الأمامية. وبعد قراءة الصحيفة في المطبخ، أخذت مفاتيح سيارتي وغادرت المنزل. رأيت جاري جون دوبس يغادر منزله متوجهاً إلى العمل في الوقت نفسه. سلكنا طريق النهر السريع نحو المدينة. كانت حركة المرور سيئة جداً لكنني مع ذلك وصلت إلى المدينة في وقت لا بأس به. على أي حال، عندما خرجت

من المصعد في العمل، توجّهتُ إلى مكتبي ووضعت أغراضي وشغّلت حاسوبي المحمول وبدأت القيام ببعض الأعمال الكتابية».

عندما تقرأ الجواب، ستلاحظ أن الجزء الأكبر من التفاصيل يبدو منسجماً مع الرواية المعطاة، باستثناء فجوة واحدة؛ الانتقال السريع في رواية الأحداث من الوصول إلى المدينة مباشرة إلى الخروج من المصعد. أين ركن هذا الشخص سيارته؟ نظراً إلى التفاصيل الكثيرة التي سردها هذا الشخص في ما يتعلق بأنشطة الصباح، من المنطقي أن نتوقع أنه سيذكر أين ركن سيارته، وماذا فعل في مرأب السيارات وماذا رأى هناك. لكنه أهمل هذا الجانب محاولاً إخفاء حدث ما.

هناك عبارات **تجسير نص** كلاسيكية يستخدمها المخادعون بشكل شائع في الحديث، مثل «وما أعرفه بعد ذلك...»، «وبعد وقت قصير من ذلك...»، «بالصدفة...»، «على أي حال...»، و«من ثم...».

إذا سمعتَ أياً من هذه العبارات، فقد تكون هذه بداية عملية بناء تجسير نص؛ فوق مياه مذنبة. من خلال الاستماع إلى التفاصيل الكثيرة الواردة ضمن الجواب، سيصبح تجسير النص واضحاً لديك عندما تجد قفزاً مفاجئاً من جزء من القصة إلى جزء آخر.

ولكن، هناك أمر ينبغي لك أن تتذكّره دائماً وهو أن الشخص قد يقوم بعملية تجسير نص - بحذف جزء من القصة - لأنه ببساطة لا يود إخبارك بذلك، أو لأنه يعتقد أنك قد لا تكون مهتماً بالتفاصيل المتعلقة بهذا الجزء من القصة، أو لأن هذا الجزء لا علاقة له بالموضوع المطروح. من هنا، إذا كان شخص ما يخبرك قصة، فإن تجسير النص الواضح قد لا يكون بالضرورة ناجماً عن الكذب، وإنما لأن هذا الشخص ربما يريد إعفاءك من التفاصيل المملة. بالطبع، إذا كان الشخص يقوم بتجسير النص أكثر من مرة حول موضوع محدد، فهذا يجب أن يجعل **كذبدارك** يصدر صفيره.

تحويل الانتباه: كما يشير العنوان، هذه طريقة لصرف انتباه شخص ما إلى شيء آخر لتجنب المساءَلة أو لتجنب الإجابة عن سؤال معين. يلجأ الكاذبون أحياناً إلى فعل ذلك بطريقة غير مباشرة، عادةً كجزء من إجابة مسهبة على نحو مبالَغ فيه لسؤال ما؛ بالمناسبة، السياسيون بارعون جداً في هذه التقنية. عندما ترى بعد الآن سياسياً يُستجوَب بقسوة من قبل مذيع تلفزيوني حول أمر من الواضح أنه مذنب فيه أو مسؤول عنه، انتبه إلى تهرّبه من السؤال ومحاولته تحويل الانتباه إلى شخص آخر أو حزب سياسي آخر. إليك هذا المثال حول تحويل الانتباه:

سؤال: «لماذا لم تقم بإجراءات أخرى بشأن الازدحام المروري عبر تمويل إنشاء المزيد من الطرقات مثلاً؟».

جواب: «المشكلة في الازدحام المروري أنها قضية وطنية، وفي الحقيقة إنها مشكلة دائمة في الخارج، ومع ازدياد السيارات تبرز قضية بيئية بحاجة إلى الاهتمام. لقد خصصنا أموالاً كثيرة للبحوث البيئية من أجل حماية البيئة ومستقبل أولادنا».

لم يُجب السياسي المراوغ ببساطة عن السؤال، بل حوَّل تركيز السؤال إلى موضوع يعتقد أنه محمي جيداً فيه. إذا كنت تتحدث إلى شخص ما ووجدتَ أنه يغيِّر الموضوع كلما اقتربت من التحدث حول نشاط مشبوه، فإن هذا الشخص يحوِّل الانتباه ليتجنب الحديث حول النشاط المشبوه. شغِّل **كذبدارك**.

يستخدم الناس تقنيتي تحويل الانتباه وتجسير النص كنوع من الحماية في الحوار العادي. والآن، وبعد أن أصبحت تعرف كيف تميِّز بين هذين التكتيكين، فقد أصبح بإمكانك الاستمتاع عندما تسمع شخصاً يقوم بذلك في سياق حوار طبيعي، لأنك ستعرف أن هناك أمراً لا يريد هذا الشخص أن تعرفه. صحيح أنه قد يكون لا يكذب عليك، لكنه بالتأكيد يخفي أمراً ما.

وحتى الصغار يستخدمون هذه التقنية لتجنب إخبارك بالحقيقة كلها، إليك هذا المثال:

كين: «بابا، كنت في غرفة الجلوس ألعب البلاي ستيشن مع تريسي، وكنت على وشك تحقيق النتيجة الأعلى، وما حدث بعد ذلك أن تريسي بدأت تضربني». وما حدث بعد ذلك: **تجسير نص**. قفزَ كين عن الحادثة التي أخذ فيها جهاز تحكم البلاي ستيشن من تريسي عندما حان دورها في اللعب.

الأب: «هل فعلت شيئاً أغضبها؟».

كين: «كنا نلعب فقط، على أي حال، واجهت تريسي مشكلة مع مدرستها في المدرسة اليوم». (تحويل الانتباه إلى موضوع جديد، بعيداً عن الحادثة التي كان فيها كين مذنباً).

اختصارات وإفراط في التأكيد: في العادة، عندما يكذب الناس، فإنهم يتجنبون استخدام التعابير المختصرة مثل «I don't" و"I wasn't" و"I didn't"، ويقولون بدلاً من ذلك، "I do not" و"I was not" و"I did not". على سبيل المثال، قد يقول مخادع، "I do not remember" (أي لا أتذكَّر أبداً) ولا يقول، "I don't remember" (لا أتذكّر)، عندما يحاول أن يبدو أكثر إقناعاً لك وقاطعاً في إجابته.

وبشكل مشابه، يميل المخادعون أحياناً إلى الإفراط في تأكيد إجاباتهم بتعابير مثل "لم أكن لأكذب"، أو "لم أكذب قطّ"، أو "لقد تعلَّمت ألا أكذب أبداً". إضافة إلى ذلك، إذا سمعت واحدة من العبارات التالية: "أقسم بحياة أمي"، أو "كي أكون صادقاً"، أو "كي أكون صريحاً تماماً"، فعليك تشغيل رادار الكذب، لأنك على الأرجح مقبلٌ على سماع سيل من الأكاذيب.

من الأمثلة الكلاسيكية على الإفراط في التأكيد ما قدَّمه بيل كلينتون في 26 كانون الثاني 1998:

"... والآن، أنا مضطر إلى العودة للعمل على خطاب حالة الاتحاد. لقد عملت عليه حتى وقت متأخر من الليلة الماضية. لكنني أريد أن أقول شيئاً للشعب الأميركي: أريدكم أن تصغوا إلي. سوف أقول هذا مرة أخرى: لم أقم - did not - أيّ علاقة مع تلك المرأة، الآنسة لوينسكي. لم أطلب قطّ من أي شخص أن يكذب، ولا حتّى لمرة واحدة، قطّ. هذه الادعاءات كاذبة، وأنا بحاجة إلى العودة للعمل من أجل الشعب الأميركي. شكراً لكم"[31].

وهناك طريقة أخرى للإفراط في تأكيد الروايات التي يقدمها الكاذبون، وهي إعطاء تفاصيل كثيرة جداً في إجاباتهم - أكثر من المتوقع - وهم يقومون بذلك لضمان إقناعك. مثل بائع السيارات الملحاح الذي يمطرك بتفاصيل تتعلق بالسيارة والثمن والأسباب التي تدفعك لشراء السيارة. وقد يلجأ الكاذب إلى هذه الطريقة لأنه يشعر بأنه إذا أعطاك إجابة غير واضحة، فقد يبدو ذلك إشارة إلى ذنبه، أي إن الإجابة المليئة بالتفاصيل هي ببساطة إجراء مضاد.

على أي حال، بعيداً عن السبب، إذا تلقيت إجابة مفرطة التفاصيل عن سؤال ما، فتحقّق من الموضوع مرة أخرى. من التكتيكات التي تنجح بشكل جيد مع الأشخاص الذين يقدمون إجابات مطوّلة وشديدة التفاصيل استخدام سلاح الصمت. اطرح سؤالاً آخر ولا تُقدِّم أي مؤشر لفظي أو سلوكي على أنك تصدق هذا الشخص أو لا تصدقه. هذا سيضع رأسه في ملزمة سيكولوجية، لأنه يريد بشدة الحصول على رد فعل منك يشير إلى أنك مقتنع ببراءته. وبعدم تقديم أي رد فعل ومع الحفاظ على الصمت، سيواصل الكاذب التحدث بالتفصيل، مضيِّقاً الملزمة على رأسه، لأن الإجابة ستحوي المزيد من الأكاذيب وتصبح أطول فأطول. وفي بعض الأحيان، قد تحوي الإجابة روايات سخيفة وغير منطقية ولا علاقة لها بالسؤال الأصلي. وقد يبلغ الكاذب أحياناً نقطة يدرك فيها أن ما قاله

كان سخيفاً تماماً، فيقرر الاعتراف بأنه لم يكن صادقاً تماماً، ويؤكد لك بأنه سيكون صادقاً من هذه اللحظة، كأن يقول: "حسناً، كي أكون صادقاً تماماً معك..."، وينطلق مجدداً في سرد المزيد من الأكاذيب، وتواظب أنت على صمتك.

اقتراح مفيد: غالباً ما سيطلب منك الكاذب إعادة السؤال أو أنه سيكرر هو نفسه السؤال - بصوت عالٍ أو هامس - محاولاً كسب الوقت للتفكير في تأليف الإجابة المناسبة. متى كانت المرة الأخيرة التي أجريت فيها حواراً عادياً مع شخص ما فطلب منك هذا الشخص تكرار السؤال أو كرر هو نفسه سؤالك بأكمله؟ نادراً ما يحدث هذا في الظروف العادية. إذا حدث هذا فعلاً، فإن الشخص يريد مزيداً من الوقت لصياغة رده. والكاذب المراوغ سيتنحنح قبل الإجابة؛ السبب نفسه.

نمط الحديث: عندما يقول الإنسان الحقيقة، فإن نمط الحديث يكون عادياً، حيث يسير بإيقاع ونبرة معينة بصرف النظر عن ماهية الموضوع، في حين أن حديث الكاذب غالباً ما يتسارع ويتباطأ خلال مسار الحوار. كما أن نبرة صوته قد تتغير عندما يكذب بالمقارنة مع نبرة صوته عندما يقول الصدق نتيجة شعوره بالتوتر.

تنخفض سرعة حديث الكاذبين عندما يكون الدماغ محشواً - حمل إدراكي زائد - بسبب تفكيره في أكاذيب قيلت سابقاً وفي الكذبة المثلى في هذه المناسبة. وبالمقابل، سيصبحُ الحديث سريعاً عندما يتحدث الكاذب عن مسائل لا يحتاج الدماغ إلى ابتداعها؛ الحقيقة.

وإذا ازدادت سرعة حديث شخص ما، فهذا يمكن أن يكون ناجماً أيضاً عن سرد كذبة مكررة، كذبة تدرّب عليها مراراً أو قالها في مناسبات عديدة. فكيف نميِّز بين هذه الحالات؟ عليك أن تبحث عن الاختلاف بين نمط الحديث بين الأجوبة عن الأسئلة الاختبارية وبين الأجوبة عن أسئلة الذنب، فإذا تسارع الحديث أو تباطأ عند الإجابة عن أسئلة الذنب،

فابدأ البحث عن أدلّة خداع إضافية.

اقتراح مفيد: ابحث عن جواب سريع جداً على شكل «نعم» أو «لا»، يتبعه صمت قصير ومن ثم تعديل الإجابة. يعود السبب في ذلك إلى رغبة الكاذب في إعطاء إجابة سريعة عن السؤال تجنّباً للظهور بمظهر المذنب، لكنه بعد ذلك يحتاج إلى الوقت من أجل تركيب القصة.

بالإضافة إلى التغيير الذي يطرأ على نمط حديثهم، يميل الكاذبون إلى التلعثم بصورة متكررة أكثر من الأشخاص الصادقين. فإذا بدأ شخص ما بالتلعثم، أو التوقف عن الحديث، أو لفظ الكلمات بشكل غير صحيح رداً عن أسئلة الذنب، فهذا مؤشّر جيّد على أنه يكذب.

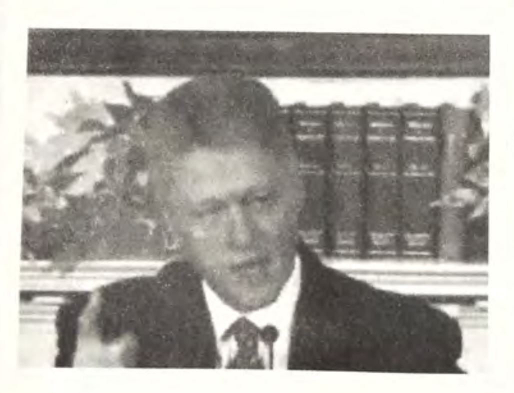
عندما يُواجَه الشخص الصادق، فإنه في العادة يكون منفتحاً ومساعداً في ما يتعلق بتقديم المعلومات، إذ إن الأشخاص الذين يقولون الحقيقة واثقون ويتوقعون أن يُقابَلوا بالتبرئة، ولهذا، فإن ردود أفعالهم اللفظية عفوية ونمط حديثهم سلس ويتبع إيقاعاً معيناً. غالباً ما يُظهر الشخص البريء استياءً اتجاه الشخص المسؤول، وبصورة أقل اتجاه الشخص المتَّهم. وفي المقابل، عندما يُواجَه الشخص المخادع، فإنه في العادة يكون أقل انفتاحاً ومساعدةً وقد تزيد سرعة حديثه وتتباطأ خلال الحوار.



يمدُّ بعض الناس أصابعهم أمام وجوههم لتشكيل حاجز إضافي - مع لمس أنوفهم وأفواههم - كما فعل بيل كلينتون في مناسبات عدة خلال إدلائه بشهادته أمام لجنة المحلفين العليا.



يميل بيل كلينتون بجسده إلى الأمام في أثناء الإدلاء بشهادته محاولاً إقناع المستمعين بقصته. يلجأ السياسيون والباعة اللجوجون - والناس العاديون اللجوجون - إلى فعل ذلك عندما يريدون إقناع الآخرين بما يقولونه؛ أحياناً عند صدقهم وفي أحيان أخرى عند كذبهم.



الإفراط في التأكيد: سأقول هذا مرة أخرى: لم أقم أيّ علاقة مع تلك المرأة، الآنسة لوينسكي. لم أطلب قطّ من أي شخص أن يكذب، ولا حتى لمرة واحدة، قطّ.

موجز النقاط الرئيسة

تسلِّط النقاط التالية الضوء على بعض المعلومات الهامة المغطاة في هذا القسم.

اتبع نموذج كشف الكذب ذا الخطوات الخمس:

الدافع: هل لدى الشخص دافع للكذب؟

اطرح أسئلة اختبارية: لوضع معيار سلوكي؛ اطرح الأسئلة الاختبارية وراقب السلوك الطبيعي وأنماط الحديث.

أسئلة الذنب: اطرح أسئلة الذنب؛ قدِّم الفرصة للكذب، أو لقول الحقيقة.

المؤشرات: هل هناك مؤشرات على الكذب في مجموعة من الأدلة؟ ابحث عن التغيير في السلوك وأنماط الحديث، مجموعة مؤشّرات كذب في تعاقب سريع رداً عن أسئلة الذنب.

تأكَّد مجدداً: أعد الاختبار مرة أخرى. اطرح الأسئلة الاختبارية مجدداً ثم كرر أسئلة الذنب، فإذا ظهرت مجموعة من مؤشرات الكذب مجدداً، فإن الشخص يكذب.

عندما تطرح سؤالاً، فإن عيني الشخص الذي تسأله يجب أن:

- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً نحو الأعلى؛ إلى اليمين - يمينك - إذا كان الشخص يتذكّر شيئاً حدث بالفعل. هذا يشير إلى أنه اختبر فعلياً ما يخبرك به.
- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً نحو الجهة اليسرى - يسارك - إذا كان يبتدع شيئاً في ذهنه، شيئاً لم يشاهده أو يسمع به من قبل. هذا يشير إلى أن الشخص لم يرَ أو يسمع بما يخبرك به.
- ما ذكرناه سابقاً ينطبق على الشخص الأيمن - الذي يستخدم اليد اليمنى - أما الشخص الأيسر، فإن حركة عينيه ستكون معاكسة تماماً.
- يمكنك تحديد اتجاه الشخص - أيمن أم أيسر - خلال طرح أسئلة الذنب ببساطة عبر طرح أسئلة تكون واثقاً من أنه اختبرها.
- أحياناً قد ينظر شخص ما أمامه مباشرةً مع تحريك عينيه قليلاً أو من دون أي حركة حيث تبدو العينان غير مركّزتين. هذه أيضاً إشارة إلى أن هذا الشخص يتذكّر حدثاً حقيقياً.
- هذه التقنية لن تنجح مع الجميع؛ استخدمها إلى جانب إشارات الكذب

الأخرى قبل الحكم على الشخص إذا كان كاذباً أم صادقاً.

يحب الكاذبون تغطية أفواههم، وبعضهم يلمسون أنوفهم إما في سياق تغطية أفواههم مؤقتاً بأيديهم، أو لأن الأنسجة داخل أنوفهم تصبح محتقنة مسببةً شعوراً بالحكاك.

الابتسامة الحقيقية تؤثر في العضلات المحيطة بالعينين وتتطلب وقتاً كي تتشكل وتتلاشى. أما الابتسامة المصطنعة فتُرسَم على النصف السفلي فقط من الوجه، وتظهر وتختفي بسرعة.

التعابير المايكروية عبارة عن اختلاجات عاطفية غير إرادية وفائقة السرعة تظهر على الوجه. وبصرف النظر عن الثقافة أو العرق أو التنشئة، فإن التعابير المايكروية التي تعكس الفرح والحزن والقرف والازدراء والغضب والدهشة والخوف عالمية ولا تتغير، أي يمكن تطبيقها على جميع الناس.

التعابير المايكروية لحظية والشخص الذي يُظهرها لا يملك أي سيطرة عليها، كما تعكس التعابير المايكروية عاطفة الشخص الداخلية الحقيقية قبل أن يُتاح له الوقت لإخفائها. ابحث عن التناقض بين العاطفة المعبَّر عنها بتعبير مايكروي وبين ما يصرِّح به الشخص.

يستخدم الكاذبون إجراءات مضادة من أجل خداعك. على سبيل المثال، قد يُطيلون فترة التواصل البصريّ أو يقللون حركة الجسد في أثناء الكذب. إذا كان هذا غير منسجم مع سلوكهم خلال وضع المعيار السلوكي، فهذا يعني أنه إجراء مضاد وهم يحاولون خداعك.

يتجنب الكاذبون استعمال تعابير مختصرة مثل «I don't» و"I wasn't" و"I didn't"، بل يقولون غالباً، "I do not" و"I was not" و"I did not".

'يقدِّم بعض الكاذبين تفاصيل مسهبة في إجاباتهم أو يكونون لجوجين – مثل الباعة – محاولين إقناعك ببراءتهم.

ابحث عن التغييرات في نمط الحديث ونبرة الصوت. بعض عبارات **تجسير النص** الكلاسيكية التي يستخدمها المخادعون عادةً في الحوار تتضمن: «وما أعرفه بعد ذلك...»، «وبعد وقت قصير من ذلك...»، «بالصدفة...»، «على

إلى التدرّب

والآن، بعد أن قـرأتَ الكتاب بأكمله، حـان الوقت للبـدء بالتدرّب. لنبدأ المـرح. كلما تدرَّبتَ أكثـر على مـا تعلَّمتَه في هذا الكتـاب، ازدادت دقتك.

الصغار نقطـة بداية جيدة لاختبـار مهاراتـك كونهم لـم يتعلموا بعد إخفاء كذبهم بشـكل جيـد، ولأن إشـارات كذبهم واضحـة. كما أنصحك بالتدرّب مع أصدقائـك وأفراد عائلتـك لأنهم يسـتطيعون إبلاغك بالنقطة التي كذبوا فيها. يمكنك أن تتعلَّم كثيراً بهذه الطريقة.

التكتيكات التـي يقدّمها هـذا الكتاب ليسـت خدعاً أو ألعـاب خفّةٍ، وليسـت أيضـاً علمـاً دقيقـاً، ولكـن، مـن المؤكـد أنـك ستحسِّـن دقتـك بالتدرّب، بصرف النظر عن سنّك وجنسك ولغتك وخلفيتك الثقافية.

لا تشـعر بالإحباط إن لم تكن نتائجك دقيقة فـي البداية، لأن هذا ما سـيحدث غالباً. تذكَّـر أنك علـى الأرجح سـتبدأ بمعدل دقة يبلـغ 45 إلى 50 ٪، وتضع نصـب عينيك الوصـول إلى معـدل يتراوح بيـن 70 و80 ٪. وحتـى لـو أصبحـت كاشـف كـذب بشـريًّا متمرّسـاً، فإنـك سـتبقى غيـر قـادر على اكتشـاف بعـض الأكاذيب. لكننـي أؤكد لـك بأنـك، إذا طبّقت المعلومـات المقدَّمـة في هـذا الكتـاب، سـتكون علـى الطريـق الصحيح لتصبح كاشف كذب بشريًّا فعّالاً؛ وهذه حقيقة.

القِسمُ الثّالِث

فصل مرجعي سهل



طبيعة الكذب: موجز النقاط الرئيسة

الكذب جزء طبيعي من التواصل البشـري ويجب عـدم اعتباره فعلاً سيئاً على الدوام.

يكذب الناس بشـكل متكرر، نحو مرة واحدة كل عشـر دقائق خلال الحوار.

أحياناً يكون الكذب ضرورياً لحماية مشاعر شخص ما ولمساعدتك علـى التفاعـل البشـري اليومي، لكنـه في حالات أخـرى يمكـن أن يكون مؤذياً جداً للناس وعلاقاتهم.

الكذب المركِّز على الآخر موجَّه إلى شـخص آخر، ويُقال غالباً بنية حسـنة من قِبَل الكاذب. وهو يوصَـف أحياناً بالكذب الأبيـض أو الكذب بنيِّة طيبة.

أما الكذب المركِّز على الـذات، فقد يكون موجَّهاً إلى أيّ شـخص، لكن الكاذب يقولـه بهدف تحقيق فائـدة معينة أو من أجـل الحماية. وهذا الصنف من الكذب يمكن أن يكون أحياناً شريراً ومؤذياً.

طبيعة كشف الكذب:
موجز النقاط الرئيسة

بشكل طبيعي، نحن أفضل في قول الكذب من كشفه. فمن دون تدريب معين، يحقق معظم الناس، بمن فيهم أولئك الذين يعملون في مهن يكون فيها كشف الكذب ضرورياً جداً، معدل كشف كذب قريباً من نسبة 50 ٪.

بالمعرفة - المقدمة في هذا الكتاب - والتدرّب الذي تقوم به أنت - يمكن أن يصل معدل كشف الكذب لديك إلى 80 ٪.

كلما استعملت **كذبدارك** أكثر، ازدادت دقة مهارات كشف الكذب لديك. ولكن، عليك ألا تبقيه قيد التشغيل بصفة دائمة، إذ إن معرفة توقيت تشغيله ستجعلك أكثر تركيزاً عند استخدام هذه المهارات.

هناك فئة خاصة من كاشفي الكذب البشريين - يُدعَون متمرّسي الكذب - لديها موهبة فطرية في كشف الكذب من دون أي تدريب خاص، حيث يحقق أفرادها نسبة 80 ٪ أو أكثر.

يعتقد معظم الناس أن في وسعهم معرفة متى يكذب عليهم شريكهم أو ابنهم أو صديقهم الحميم، بيد أن هذا غير صحيح بصورة عامة، وهذا يعود لعاملين رئيسين اثنين: الثقة المفرطة - إنهم يعرفون الشخص جيداً ولهذا فهم قادرون على رؤية الإشارات الواضحة على وجود الكذب - والقرب - يميل الناس بشكل طبيعي إلى تصديق الأشخاص المقرَّبين منهم عاطفياً - وينتج عن هذين العاملين فقدان الموضوعية، الأمر الذي يمنع الشخص المرتبط بعلاقة وثيقة من رؤية إشارات كانت ستكون

واضحة جداً لو كان الوضع مختلفاً.

تُظهر الدراسات أن 55 ٪ من التواصل غير لفظي - كيف يتحرك أو يستجيب الجسد - و38 ٪ منه صوتي - كيف تُقال الأمور، و7 ٪ فقط لفظي صرف - ما يُقال - ولكن، على الرغم من أن ما يُقال لا يمكن إهماله تماماً في سياق عملية كشف الكذب، إلا أنّ طريقة التعبير وطريقة حركة الجسد ورد فعله أشد أهمية بكثير.

إن الاعتماد فقط على ما يُقال غير مجدٍ، وإذا أردت أن تكون كاشف كذب دقيقاً، فعليك الاعتماد على مزيج مما يُقال لك وما تلاحظه.

رد فعل الكذب:
موجز النقاط الرئيسة

بصورة عامة، هناك ثلاثة أطوار لردود الأفعال بعد الكذب:

الطور الأول: رد الفعل العاطفي: إدراك الكاذب الكذبة التي قالها، الأمر الذي ينتج مشاعر ذنب وخوف وتوتر، وأحياناً إثارة. هناك إشارات بصرية قليلة في هذا الطور؛ ومدى تأثير هذا الأمر في الكاذب وسلوكه يتحدد بشكل رئيس بحجم عواقب كذبته في حال تم اكتشافها. على سبيل المثال، الكذبة الصغيرة سترتبط بقدر قليل من العاطفة. أما إذا كان الخداع كبيراً، مثل الخيانة الزوجية أو الجريمة أو الكذب بغية ضمان عقد عمل أو الحصول على وظيفة، فإنه سينتج في العادة زيادة ملحوظة في هذه العواطف، ما يسهِّل عملية كشفها.

الطور الثاني: رد الفعل العصبي الودي: تؤثر مشاعر الذنب والخوف والتوتر في الكاذب فتظهر «دلائل الخداع»، مثل النقر بالأصابع، والتململ في المكان، والتحدث بسرعة كبيرة، وتحاشي التواصل البصري، وازدياد حركة العينين.

الطور الثالث: رد الفعل الواعي: إجراء مضاد يلجأ إليه الكاذب من أجل إخفاء إشارات الكذب. يسهل القيام بهذا الإجراء أكثر باستخدام القنوات ذات الناقلية العالية؛ المناطق التي يسهل على الكاذب السيطرة عليها، كاليدين والتواصل البصري. وعلى الرغم من ضرورة عدم إهمال هذه المناطق، إلا أن التركيز على المناطق التي تقلّ إمكانية التحكم بها، مثل حجم حدقتي العينين وحركات الطرفين السفليّين من الجسد والتعابير

بالغة الدقة، سيكون مثمراً أكثر.

تسلسل ردود أفعال الكذب: إذا كان رد الفعل العاطفي هو الخوف - الطور الأول - الذي جعل الكاذب ينقر بقدميه - الطور الثاني - فإن هذا الشخص سيحاول إخفاء حركة قدميه - تحت الطاولة أو تثبيت الساقين بالكرسي - من أجل إخفاء الذنب؛ الطور الثالث.

من الناحية الذهنية، نحن نملك 100 دولارٍ فقط. افترض أن قيمة قدرة الدماغ عند البشر تبلغ 100 دولار في أي وقت من الأوقات؛ هذا يعني أن الكاذب يحتاج إلى إنفاق هذا المال بحرص كي يتجنب كشفه. فإذا استثمروا كثيراً في إخفاء دلائل الخداع التي تظهر عبر حركة الجسد، فإن تفسيرهم لن يكون منطقياً أو ذا معنى. وبشكل معاكس، إذا كان الجواب منطقياً، فربما يعني هذا أنه لم يستثمر كثيراً في إخفاء حركة الجسد الدالّة على الذنب. ولذلك، إذا طلبتَ منه مزيداً من الإيضاحات، فقد تستطيع إحداث إفلاس ذهني، ما يؤدي إلى ظهور مجموعة من إشارات الخداع الواضحة.

عملية كشف الكذب:
موجز النقاط الرئيسة

إن نموذجَ كشـف الكذب ذا الخطوات الخمس عمليةٌ يسهل تذكّرها ويمكن تطبيقها فـي جميع المواقف. ولعلك سـتجد من المفيد اسـتخدام هذا الموجز لإنعـاش ذاكرتك. أمـا إذا أردت مزيداً مـن التفاصيل، فأقترح عليك قراءة ما ورد تحت عنوان عملية كشف الكذب بالكامل.

الدافع: هل لدى الشـخص دافعٌ للكـذب؟ تتضمـن الدوافع: تجنُّب الإحراج، ترك انطباع إيجابي، كسـب فائدة، وتجنُّب العقوبة. ستكون أكثر دقة في كشـف الكذب إذا حافظت علـى موضوعيتك، فلا تفترض مسـبقاً أن الشـخص يكذب، وتذكَّـر أن هذا الشـخص يمكن أن يكـون لديه دافع للكذب، لكنه، على الرغم من ذلك، يقول الحقيقة.

اطرح أسـئلة اختبارية لتأسيس معيار سـلوكي: عندما تفعِّل **كذبدارك** - رادارك الخاص بكشـف الكـذب - راقـب ردود الأفعـال اللفظية وغير اللفظية على أسـئلتك الاختبارية؛ أسـئلة سـيجيب عنها الشـخص بصدق؛ وهذا الأمر سـيعطيك معيـاراً سـلوكياً. خذ وقتك فـي تطبيق هـذه التقنية، لأنها ستشـكل لك معياراً موثوقاً من خلاله ستكشـف التغييرات التي تطرأ على سلوك الشخص عندما يكذب.

أسـئلة الذنب: لتمييـز الكاذب أنـت بحاجـة أولاً إلى منحـه الفرصة ليكـذب. ولفعل ذلك، ينبغـي لك أن تطرح عليه سـؤال ذنب أو سـؤالين؛ ولكن بـذكاء. يُفضَّـل أن تقوم بذلـك كجزء من حـوار طبيعـي لأنك بهذه الطريقة تمنع الكاذب من إخفاء أدلة الخداع عنك.

المؤشرات: هل هناك مؤشرات على الكذب ظاهرة لك من المعيار السلوكي الذي وضعته عندما طرحت أسئلتك الاختبارية؟ هل لاحظتها في مجموعة أدلة وبتتابع سريع؟ عندما يحدث ذلك كرد فعل على سؤال ذنب، ينبغي **لكذبدارك** البدء بالتعقُّب؛ ستجد بعضاً من أدلة الخداع في ما يلي.

تأكد مجدداً: أعد الاختبار مرة أخرى؛ وللقيام بذلك، كرِّر الخطوات الأربع الأولى المذكورة سابقاً وتحقَّق من ملاحظاتك بشأن مجموعة الأدلة. إذا لاحظت مجموعة أدلة مشابهة كرد فعل على سؤال ذنب مشابه، فمن الأرجح أنك أمسكت بكاذب.

بعض أدلة الخداع: حركة الأصابع أو اليدين أو الساقين أو القدمين، أو غياب الحركة؛ تغييرات في أسلوب الحديث، ازدياد الأخطاء اللفظية، نحنحة، مبالغة في ابتلاع الريق أو التأتأة، حركة عينين غير متزنة - تلفيق وليس تذكراً - تحاشي التواصل البصري أو إطالة فترة التواصل البصريّ؛ حك الأنف؛ وضعية جسد منغلقة، الاستناد إلى الخلف ومصالبة الذراعين لوضع حاجز؛ اليد أمام الفم أو العينين؛ ازدياد معدل رمش العينين يتبعه ارتفاع اليد إلى العين؛ تناقض بين ما يُقال وإشارة الجسد - هز الرأس كدلالة على الموافقة ولكن مع قول «لا» - التظاهر بالتعب - تثاؤب مصطنع - إجابات تفصيلية ومسهبة بشكل مبالغ فيه؛ وتعابير مايكروية متناقضة.

مؤشّرات الكذب:
موجز النقاط الرئيسة

اتبع نموذجَ كشف الكذب ذا الخطوات الخمس.

إن النقاط الرئيسة التي ينبغي لك التركيز عليها والمتعلّقة بالعينين هي: التواصل البصري، ومعدل رمش العينين، وحركتهما.

عندما تطرح سؤالاً، فإن عيني الشخص الذي تسأله ينبغي لهما أن:

- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً نحو الأعلى؛ إلى اليمين - يمينك - إذا كان الشخص يتذكّر شيئاً حدث بالفعل. وهذا ما يُظهر لك أنه اختبر فعلياً ما يخبرك به.
- تتحركا إما أفقياً أو قطرياً نحو الجهة اليسرى - يسارك - إذا كان يلفّق أمراً في ذهنه، أمراً لم يشاهده أو يسمع به من قبل. وهذا ما يشير إلى أن الشخص لم يرَ أو يسمع بما يخبرك به.
- ما ذكرناه سابقاً ينطبق على الشخص الأيمن - الذي يستخدم اليد اليمنى - أما الشخص الأيسر، فإن حركة عينيه ستكون معاكسة تماماً.
- يمكنك تحديد اتجاه الشخص - أيمن أم أيسر- من خلال طرح أسئلة الذنب؛ أسئلة تكون واثقاً من أنه اختبرها.
- أحياناً قد ينظر شخص ما أمامه مباشرةً مع تحريك عينيه قليلاً أو من دون أي حركة حيث تبدو العينان غير مركِّزتين. هذه أيضاً إشارة إلى أن هذا الشخص يتذكّر حدثاً حقيقياً.
- هذه التقنية لن تنجح مع جميع الناس، لذلك استخدمها إلى جانب مؤشّرات الكذب الأخرى قبل تحديد ما إذا كان الشخص يكذب أم

لا.

يحب الكاذبون تغطية أفواههم، وبعضهم يلمسون أنوفهم إما في سياق تغطية أفواههم مؤقتاً بأيديهم أو لأن الأنسجة داخل أنوفهم تصبح محتقنة مسببةً شعوراً بالحكاك.

الابتسامة الحقيقية تؤثر في العضلات المحيطة بالعينين وتتطلب وقتاً كي تتشكل وتتلاشى. أما الابتسامة المصطنعة فتُرسَم على النصف السفلي فقط من الوجه، وتظهر وتتلاشى بسرعة.

التعابير المايكروية اختلاجات عاطفية غير إرادية وفائقة السرعة تظهر على الوجه. وبصرف النظر عن الثقافة أو العرق أو التنشئة، فإن التعابير المايكروية التي تعكس الفرح والحزن والقرف والازدراء والغضب والدهشة والخوف عالمية ولا تتغير، أي يمكن تطبيقها على الناس جميعهم.

التعابير المايكروية لحظية والشخص الذي يُظهرها ليس لديه أي سيطرة عليها. تعكس التعابير المايكروية عاطفة الشخص الداخلية الحقيقية قبل أن يُتاح له الوقت لإخفائها. ابحث عن التناقض بين العاطفة المعبَّر عنها بتعبير مايكروي وبين ما يصرِّح به الشخص.

سيستخدم الكاذبون إجراءات مضادة من أجل خداعك. على سبيل المثال، قد يُطيلون فترة التواصل البصري أو يقللون حركة الجسد في أثناء الكذب. إذا كان هذا غير منسجم مع سلوكهم خلال وضع المعيار السلوكي، فهذا يعني أنه إجراء مضاد وهم يحاولون خداعك.

يتجنب الكاذبون استعمال تعابير مختصرة مثل «I don't» و«I wasn't» و«I didn't»، بل يقولون غالباً: «I do not» و«I was not» و«I did not».

يقدِّم بعض الكاذبين تفاصيل مسهبة في إجاباتهم أو يكونون لجوجين، مثل الباعة، محاولين إقناعك ببراءتهم.

ابحث عن التغييرات في نمط الحديث ونبرة الصوت. بعض عبارات **تجسير النص** الكلاسيكية التي يستخدمها المخادعون عادةً في الحوار تتضمن: «وما أعرفه بعد ذلك...»، «وبعد وقت قصير من ذلك...»، «بالصدفة...»، «على أيّ حال...»، و«من ثم...».

مؤشّرات الكذب:
قائمة مرجعية سهلة

كما ذكرنا في هذا الكتاب، إن مؤشّرات الكذب التي تُلاحَظ في أثناء طرح أسئلة الكذب تحتاج إلى المقارنة مع المؤشّرات نفسها والتصرفات التي ظهرت في أثناء طرح الأسئلة الاختبارية. ما يجب البحث عنه هو التغيير بين الاثنين. بعض مؤشّرات الكذب ستزداد، ما يشير إلى أن الشخص يكذب، وبعضها سينقص بسبب محاولة هذا الشخص إخفاء ذنبه. على سبيل المثال، سيزيد أحد الكاذبين حركاته عندما تُطرَح عليه الأسئلة، في حين أن آخر سيجلس متصلباً مثل تمثال في محاولة إخفاء ذنبه. التناقض هو المفتاح. ابحث عن:

- حركة الأصابع واليدين والساقين والقدمين، أو غياب غير طبيعي للحركة.
- تغيُّر في نمط الحديث؛ تغيير زمن الفعل بين أو ضمن الجمل.
- زيادة التلعثم والتأتأة.
- عدم تدفق الكلام بشكل سلس وطبيعي.
- تكرار السؤال؛ حمل إدراكي. يحتاج الكاذبون إلى وقت إضافي من أجل الاختراع والتلفيق.
- حركة عينين غير منتظمة؛ تلفيق وليس تذكّراً.
- إطالة أو تقصير فترة التواصل البصريّ.
- تباطؤ أو تسارع الرَمش.
- جفاف الشفتين.

- شحوب لون الشفتين.
- حك الأنف؛ بسبب ازدياد تدفق الدم إلى الأنسجة.
- إمالة الظهر إلى الخلف لإحداث حاجز.
- شبك اليدين أو مصالبة الذراعين أو الساقين.
- ارتجاف حركة الجسد؛ غير مسترخ وغير طبيعي.
- زمّ الشفتين.
- وضع اليدين أمام الفم أو العينين.
- وضع اليد على الذقن والإصبع على الفم.
- مدّ اليد، أو عدم مدّها، أمام الوجه.
- نحنحة الحنجرة.
- ابتلاع الريق العميق.
- التلعثم.
- اتساع حدقتي العينين.
- تناقضات بين ما يُقال وبين التلميحات أو الإيماءات.
- التّظاهر بالتعب؛ التثاؤب.
- اصطناع الابتسامة.
- التنفس القصير، والتنفس السريع.
- التضارب بين التعابير المايكروية وبين ما يُقال؛ على سبيل المثال، يقول الكاذب: «إنني سعيد لرؤيتك»، لكن التعبير المايكروي يُظهر شعور قرف.
- وضعية جسد منغلقة ومتحفظة، أو وضعية جسد منفتحة جداً، ولكن مصطنعة.
- تجسير نص في بناء الجمل.
- غياب التعابير المختصرة في الحديث.
- إجابة مفصلة ومسهبة.

مؤشّرات الكذب:
دليل مرجعي مصوَّر



إطالة التواصل البصري.



الإشاحة بالنظر.



رفع اليدين أمام الوجه.



فرك العينين والنظر بعيداً.



النظر إلى الجهة اليسرى؛ يسارك: ابتكار أو فبركة.



النظرِ إلى الجهة اليمنى: تذكر حدَث واقعي.



التحقق لمعرفة إذا انطلت الكذبة أم لا.



لمس الأنف بشكل متكرر.


إطباق الفم أو عضّ الشفتين.


تغطية الفم باليدين، والالتفات قليلاً.


تغطية الفم بقلم أو غرض معين.


تحرُّك الأصابع أو اليدين أو الساقين.



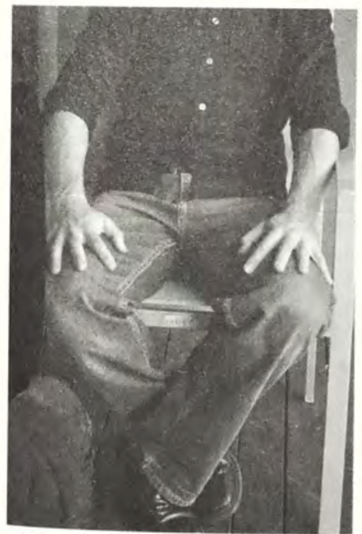
إخفاء اليدين للسيطرة على التململ.



تثبيت الكاحلين للسيطرة على الاهتزاز.



التظاهر بالاسترخاء.



إسناد الفخذين إلى ذراعي الكرسيّ لتقليل الحركة إلى أقصى حدٍّ ممكن.


النظر بعيداً، وتعديل وضعية الجلوس.

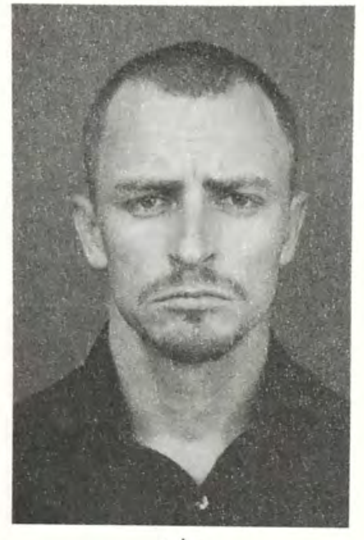

استخدام غرض ما لتشكيل حاجز.

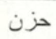

إظهار لغة جسد منغلقة.

تعابير مايكروية:
دليل مرجعي مصوَّر

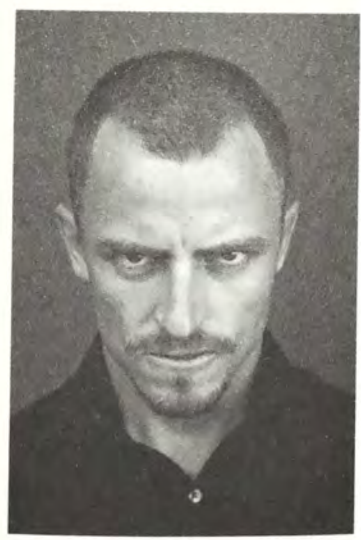


سرور





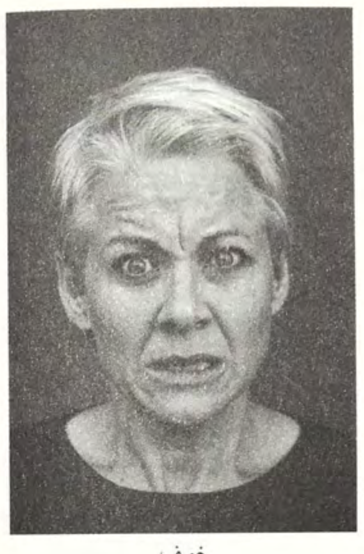
حزن



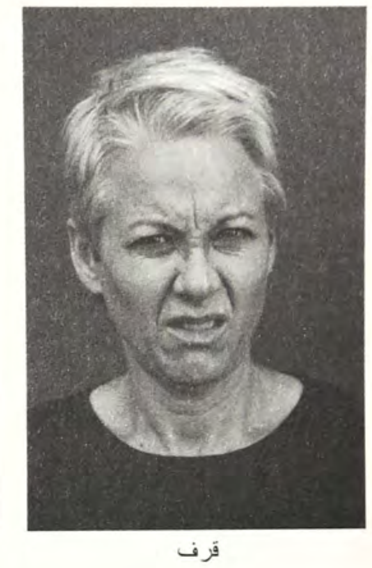
غضب



ازدراء



خوف



قرف



دهشة

اقتراحات مفيدة:
آباء وأساتذة

قد يشعر البعض بأن استجواب الصغار باستخدام هذه الأساليب ليس تصرفاً عادلاً، بمعنى أنه ينتهك خصوصيتهم. لكنني أعتقد أن معرفة الحقيقة، في الظروف الصحيحة، أمر جوهري لصالح الولد الصغير وتشكل جزءاً من الرعاية الأبوية والتعليم الصحيحين. لا أؤيد دائماً اختبار الصغار بحثاً عن الحقيقة، ولكن فقط عندما يكون ذلك مهماً. لا تنسَ تطبيق النموذجَ ذا الخطوات الخمس دوماً. إليك بعض الاقتراحات المفيدة في ما يتعلق بالصغار:

سؤال يتناسب مع عمر الصغار: إن درجة شدة استجوابك للولد يجب أن تتناسب مع عمره. على سبيل المثال، يمكن لاستجوابك أن يكون قاسياً جداً مع شاب في عمر السابعة عشرة، ولكن يجب أن يكون استجوابك رقيقاً مع ولدٍ في الثامنة من عمره. وتذكَّر أن الصغار في عمر الخامسة تقريباً ربما لا يكونون قد طوَّروا بعد القدرة على الكذب، لكنهم ببساطة يخبرونك بما يدور في مخيلتهم. أخبرتني إحدى بناتي، عندما كانت في الرابعة من عمرها، بصدق أن عنكبوتاً كسر مرذاذنا. في الحقيقة، كانت تلك كذبة، لكنها كانت تصدِّق حقاً ما قالته. لا يمكنك أن تعاقب ولداً صغيراً على مخيلة صادقة، لذا، كن حذراً. إضافة إلى ذلك، إذا ضغطتَ بشدة على ولدٍ صغير في أثناء الاستجواب، فقد يعترف بمعظم الأشياء حتى لو لم يكن مذنباً فيها، أو يخبرك ببساطة ما يعتقد أنك ترغب في سماعه. ويتفاقم هذا الوضع سوءاً عندما يكون ثمة فارق سلطوي

واسع في العلاقة، كما في حالة مدير مدرسة يستجوب ولداً صغيراً، بالمقارنة مع معلِّم متمرِّن شاب يستجوب الولد نفسه. إن كشف الكذب الدقيق يتعلق بتمييز الحقيقة، وليس بإكراه شخص بريء.

احذر من الثقة الزائدة وحافظ على موضوعيتك: بالنسبة إلى الآباء، يُعتبَر استجواب أولادهم أمراً صعباً على الدوام، بما أن القرب والثقة يعوقان مسعانا دائماً، كما أظهرنا سابقاً في هذا الكتاب. فبسبب الحب الذي تكنُّه لولدك وافتراضك الطبيعي بمعرفته، قد تفوتك بعض دلائل الخداع. إن الاستنتاج بأنه يكذب أو يقول الحقيقة قبل إجراء تقييم مناسب - باستخدام نموذج الخطوات الخمس - سيؤدي إلى نتيجة غير صحيحة غالباً. في حالة الأساتذة، من المهم ألا تستند في محاولتك كشف الكذب إلى تاريخ الطالب. فالطالب الذي كذب في أغلب الأحيان في السابق قد لا يكذب طوال الوقت. وبالمقابل، إن الطالب الذي يبدو بريئاً قد يكذب في بعض المناسبات. من الصعب البقاء حيادياً، وخاصة إذا كنت تشتبه مسبقاً بولدٍ معين بارتكاب شيء ما أو تفترض براءته. فإذا أردت تعزيز دقتك في كلتا الحالتين، فإن مقاربتك ينبغي لها أن تكون حكيمة وحذرة باستخدام نموذجٍ كشف الكذب ذي الخطوات الخمس.

جسد الولد يصرخ: بالنسبة إلى الولد الصعب، أنصح بطرح أسئلتك عليه وهو واقف لأن سيطرة الأطفال العضلية على الوجه والجسد أقل من سيطرة البالغين. ولهذا السبب، وعند تطبيق نموذج الخطوات الخمس والانتقال من الأسئلة الاختبارية إلى أسئلة الذنب، فإن الولد المذنب سيتحرك بشكل متنافر مع حركاته السابقة عندما كان يجيب بصدق. في هذه الظروف تكون حركات الصّغار مضخَّمة إلى حدٍّ كبير، وهذا ما يمكنك استخدامه لمصلحتك.

حسنات وسيئات الخداع: قد يحاول بعض الآباء والأساتذة خداع الصغار بقولهم إنهم يستطيعون دائماً تمييز الطفل الذي يكذب.

في الحقيقة، تعمل هذه الطريقة بفعالية كبيرة، إلى أن تُخطئ، وعندئذ سيعرف الصّغار أنك لا تستطيع تمييز الولد الكاذب وستفقد مصداقيتك واحترامك. تذكَّر أن دقة كشف الكذب، من دون تدرّب، تقارب نسبة 50 ٪، وأن أعلى معدل دقة يمكن أن يتوقّعه معظم الناس، مع التدرّب والمعرفة، تصل إلى 80 ٪ تقريباً. إن نموذج الخطوات الخمس ليس معصوماً عن الخطأ، فإذا عرفت أن ولداً ما يكذب فلا تدّعي أنك قادر على فعل ذلك في كل مرة، لأنك غير قادر - وكذلك أنا - ولكن، يمكنك أن تدعهم يظنّون ذلك. إن الخداع الضمني أشد فعالية ويستمر لوقت أطول.

مثال: أتذكَّر بوضوح أنني كسرت دراجة أخي الأصغر عندما كنت في السابعة من عمري، واعتقدت أن أحداً لن يعرف، لكن أبي عرف الحقيقة، ووقعت في مشكلة كبيرة. سألته؛ من دون أن أعرف أن الجار هو من أخبره: «كيف عرفت؟»، فأجابني: «أحياناً، يعرف الآباء هذه الأشياء». بعد هذه الحادثة، أذكر أنني كنت أعتقد أن أبي يمكنه قراءة ما يجول في عقلي، ولهذا السبب نادراً ما كذبت عليه بعد ذلك. لو أن أبي قال لي أنه يستطيع كشف كذبي دائماً، فإنه كان سيخطئ في نهاية المطاف، وكنت سأكتشف ذلك، وهذا الاكتشاف كان سيحررني ويجعلني أكذب متى شئت. عدم معرفتي الحالات التي يمكنه فيها أن يكشفني وتلك التي لا يمكنه فيها كشفي طريقة معذِّبة جعلتني أكثر صدقاً. أقترح عليك تطبيق استراتيجية مماثلة مع أولادك أو تلاميذك. إذا اكتشفت أن ابنك يكذب، فقل له: «الآباء يعرفون أحياناً هذا النوع من الأشياء». هذا أفضل بكثير من أن تقول: «يمكنني دائماً أن أعرف متى تكذب»، أو «أخبرني بذلك طائر صغير». فهذه الإجابة ستجعله ببساطة يكره الطيور.

تعلَّم من كذبهم: بالنسبة إلى الآباء، أفضل طريقة لمعرفة إشارات خداع ابنك أن تكون صبوراً وأن تدرس سلوكه. لا تنتظر وقوع حدث

هام حتى تحاول استخدام مهاراتك، لأن النتيجة لن تكون موثوقة حينئذ. نصيحتي لك أن تنتظر فرصةً تعرف من خلالها شيئاً حول سوء سلوك ابنك عبر وسائل أخرى غير نموذج الخطوات الخمس. على سبيل المثال، إذا أخبرك والد أحد التلاميذ أو أستاذ في المدرسة أن مصدر فخرك وسعادتك أُمسك به يغش في الامتحان، فاستغلّ هذه المعلومة الصحيحة ثم طبِّق نموذج الخطوات الخمس. عندما تطرح عليه سؤال الذنب، راقب خداعه؛ لأنها من المؤكد ستظهر. خزِّن هذه المعلومات في ذهنك من أجل الرجوع إليها مستقبلاً، ولا تكشف له أنك عرفت أنه كذب. إذا اعتقد الولد أنه أفلت بكذبته في تلك المناسبة، فإنه سيلجأ بشكل طبيعي إلى الأسلوب نفسه في المرة القادمة. وعندما تحدث مسألة هامة، يمكنك تطبيق نموذج الخطوات الخمس مجدداً لترى إذا كان سيُظهر أدلة خداع مشابهة. هذه الطريقة أكثر موثوقية.

ملاحظة أخيرة: بالنسبة إلى الآباء، تذكَّروا أن كشف كذب أولادكم بالذات، وخاصة إذا لم يكونوا صغاراً، أمر يصعب تحقيقه بشكل صحيح، والخطأ فيه يمكن أن يكون ضاراً جداً. لذا، من فضلكم كونوا حذرين. وبالنسبة إلى المعلِّمين، إن التعامل مع عدد كبير من الأولاد يجعل مهمتكم صعبة على نحو خاص، بمعنى أنكم لن تستطيعوا، وينبغي لكم ألا تحاولوا، معرفة جميع مؤشّرات الكذب الخاصة بتلاميذكم. تذكَّروا أن تاريخ أحد التلاميذ - الإيجابي أو السلبي - يمثل التهديد الأكبر بالنسبة إلى دقتكم. لذا، ما عليكم إلا أن تشغِّلوا **كذبداركم** عندما تحتاجون إلى القيام بذلك حقاً، وتعاملوا مع كل حالة بشكل حيادي.

أدلة الخداع الأشد وضوحاً عند الصّغار

العينان: راقب العينين لأنهما ستحومان حول الغرفة وتنظران إلى كل ما فيها باستثناء عينيك؛ يكون هذا أكثر وضوحاً عند الصغار. راقب

أيضاً حركة العينين؛ هل يتذكَّر حقاً أمراً ما أم يفتش في ذهنه عن أفكار تساعده على تلفيقِ أجوبة؟ راجع ما ورد تحت عنوان حركة العينين.

التململ أو اللعب بغرض ما: هذه المؤشّرات مألوفة أكثر عند الصّغار الذين تزيد أعمارهم على السبع سنوات، وهي أداة تحويل انتباه طبيعية. يقوم الصّغار بذلك من أجل تجنب النظر إليك؛ يبدو الأمر وكأنهم منشغلون جداً. إنها تقنية أكثر تعقيداً بدرجة واحدة من الأولاد الأصغر عمراً الذين يلجأون ببساطة إلى النظر إلى جميع الأمكنة باستثناء المكان الذي يشغله الأب أو الأم.

اليد إلى الفم: كلما كان الولد أصغر عمراً، كانت هذه الإشارة أوضح. قد يضع يده كلها على فمه، محاولاً تغطية المكان الذي خرجت منه الكذبة. ومع أن الأولاد الأكبر سناً سيُظهرون هذه الإشارة بشكل أقل وضوحاً، لكنهم مع ذلك سيرفعون أيديهم إلى وجوههم أو ربما سيحاولون إخفاء وجوههم عنك لفترة وجيزة من خلال تناول كأس من الماء - لتحويل نظرك عنهم - ومن ثم استخدام الكأس لإخفاء أفواههم عندما يشربون.

نمط الحديث: هذا واضح أكثر عند الصغار حيث يتباطأ حديثهم عند التفكير في أمر يخترعونه - نتيجة حمل إدراكي زائد - ومن ثم يتسارع عند تقديمهم الإجابة المختَرَعة؛ لتعويض التأخير في الزمن. ومع أن المراهقين يفعلون ذلك أيضاً، إلا أنهم يقومون بذلك بصورة أقل وضوحاً. كما يستخدم المراهقون أيضاً تحويل الانتباه اللفظي، مثل تغيير الموضوع بشكل مفاجئ، كأن يطرحون سؤالاً من دون أن يجيبوا عن سؤالك أو أن يوضِّحوا شيئاً بعيد الصلة كل البعد عن موضوع النقاش. كما أن الإجابة المطوّلة أو المفصّلة بشكل مبالَغ فيه إشارة خداع واضحة، إذا كان المراهق في العادة مختصراً جداً في إجاباته.

استخدم أسلوب الصمت: إذا أجابك الولد ولم تكن متأكداً من أنه

يقول الحقيقـة، فاصمـت وانتظر ولا تـدع عينيـك تفارقانـه، ولا تُظهر أي تعبير. هذا شـديد الأهمية لأن الولد المذنب إما سـينظر إلى أشـياء أخرى بصورة دائمة، مـن دون أن يجرؤ على النظـر إليك، أو - إذا كان أكبر سـنّاً - سـيلقي نظرة سـريعة إليك ليرى إذا كنت قد صدَّقـتَ الكذبة أم لا. وفي كلتا الحالتين، سـيكون الولد متلهفاً لتلقِّي معلومة منك ليعرف إن كنت قد خُدعت أم لا. والتزام الصمت وغياب التعبير سيزيدان الضغط على الذهن المذنب، وعندئذ سـيقول الولد المذنب على الأرجح: «ماذا؟»، باحثاً عن أي ردّ فعل يمكنـه الحصول عليه منـك، أو قد يعيد صياغـة الإجابة، غالباً من خـلال التفصيـل فيها وجعلهـا تبدو أكثـر إقناعـاً. إنه مذنب يـا حضرة القاضي.

اقتراحات مفيدة:
مقابلات التوظيف والتفاوض

إن مقابلات التوظيف والتفاوض موضوعان منفصلان بحدّ ذاتهما ولديهما العديد من العناصر والعوامل التي يجب أخذها في الاعتبار إذا ما أُريد تنفيذهما بنجاح. على الرغم من عدم وجود أدلة خداع خاصة تحدث فقط خلال المقابلات والمفاوضات، فإنني هنا سأطرح بعض التقنيات التي تساعد على تمييز الخداع الذي يحدث في هذه المواقف. وعلى الرغم من أن المتقدم بطلب التوظيف والمفاوِض قد يأتيان إلى الطاولة من خلفيات مختلفة، وعلى الرغم من اختلاف علاقة «القوة» التي تربطك بهما - عادةً سيكون الأول أضعف من الثاني بالنسبة إليك - ولكن، هناك تكتيكات معينة ستساعدك على تمييز الخداع ويمكن تطبيقها على كليهما. ولهذا السبب وضعتها تحت عنوان اقتراحات مفيدة. تذكَّر أن تطبّق نموذج الخطوات الخمس دائماً.

التوتر أمر طبيعي: ناقشنا في هذا الكتاب عدة أدلّة على وجود خداع، وبعضها يظهر أكثر عندما يكون الشخص متوتراً، كالشفتين الجافتين ووضعية الجسد المنغلقة والابتلاع العميق بالريق. في الظروف العادية، عندما تظهر هذه المؤشّرات خلال مرحلة أسئلة الذنب، فإنها تشير إلى وجود خداع. لكن حالة المفاوض والمتقدِّم لمقابلة مختلفة بشكل طفيف، لأن كليهما يمكن أن يستهلا تفاعلهما معك بحالة قلقة مسبقاً ومن ثمّ يظهر عليهما الاسترخاء بعد مضي بعض الوقت. لهذا السبب، إذا طبّقت نموذج الخطوات الخمس منذ البداية، فإن أسئلتك الاختبارية

قد تُطرَح على شخص متوتر وستلاحظ سلوكاً معيناً وتعتبره معياراً للصدق. وعندما ستنتقل إلى أسئلة الذنب، ربما سيكون الشخص قد بدأ يشعر براحة أكبر في الجو، وسيبدو لك وكأنه يجيب بصدق، في حين أن العكس هو الصحيح. لذا، فإن عدم الاستعجال هي الطريقة المثلى لمواجهة هذه المشكلة. خذ في الاعتبار أن الشخص يمكن أن يكون متوتراً وامنحه بعض الوقت كي يهدأ. هناك الكثير من الوقت لاكتشاف الخداع خلال المفاوضات والمقابلات، ولكن، إذا أردت أن تفعل ذلك بأكبر قدر ممكن من الدقة، فعليك أن تؤسس معياراً صحيحاً وموثوقاً. ولمساعدة المتقدّمين على الاسترخاء، اطرح عليهم أسئلة بسيطة أو ناقش قضايا بعيدة عن الموضوع الذي تنوي طرحه عليهم؛ تحدَّث عن الطقس أو حالة المرور أو القهوة. وعندما يهدأ الشخص، ابدأ بطرح أسئلتك الاختبارية وضع معياراً سلوكياً موثوقاً تتمكّن بواسطته من تمييز أدلّة الخداع عندما ستطرح أسئلة الذنب.

تهيئة البيئة المحيطة: في المقابلات والمفاوضات مجموعة من العوامل البيئية التي يمكنك استغلالها لمصلحتك من أجل مساعدتك على تمييز الخداع. لعلك تذكر ممّا ذُكِر سابقاً في الكتاب أن الكاذبين يميلون بشكل طبيعي - نتيجة رد الفعل العصبي الودي؛ رد فعل قاتل أو اهرب - إلى تحريك أجسادهم أكثر، مثل تعديل وضعية جلستهم غالباً، أو تحريك سيقانهم، أو النقر بأصابعهم، ولهذا السبب، يحاول الكاذبون السيطرة على، أو إخفاء، هذه الحركات على شكل إجراء مضاد - رد فعل إدراكي - للتغطية على الذنب. في هذه الحالة، يمكنك مواجهة هذا الإجراء المضاد بتصعيب عملية إخفاء حركات الذنب. وفي ما يلي بعض الإجراءات البسيطة والفعالة لتصعيب إخفاء حركات الذنب: تهيئة المكان حيث يجلس الطرف الآخر على كرسي دوّار، وحيث يكون الكرسي منخفضاً قليلاً عن كرسيِّك، بالإضافة إلى ترتيب طاولة المكتب

حيث يمكنك رؤية حركات النصف السفلي من جسده - تذكَّر أن الكاذب يعاني صعوبة أكبر في السيطرة على القنوات ذات الناقلية الضعيفة، وأن القدمين وأصابع القدمين تقع ضمن هذه الفئة - ووضع أغراض على الطاولة يسهل على الشخص الآخر التقاطها، كوضع قلم أو ممحاة. كل هذه الإجراءات تهدف إلى إتاحة أكبر قدر ممكن من حرية الحركة للطرف الآخر. وبهذه الطريقة، عندما تطرح أسئلة الذنب، مثل: «هل طُردت من عملك السابق؟»، أو «هل هذا هو العرض الأعلى الذي يمكن لشركتك تقديمه؟»، سيكذب الشخص، وستظهر حركات الذنب مضخَّمةً، فيسهل عليك ملاحظتها.

تجسير النص وتحويل الانتباه: كما ذكرنا سابقاً في هذا الكتاب، يُقصَد من مصطلح تجسير النص قيام شخص ما بحذف أجزاء من قصة معينة لو قيلت بكامل تفاصيلها لكشفت عن كذبة. في بعض الأحيان، خلال المقابلات والمفاوضات، يتبع تجسير النص مباشرةً عملية تحويل انتباه تهدف إلى صرف الانتباه عن الموضوع الذي تحاشاه المخادع. عندما يقوم بذلك متقدمٌ لوظيفة أو مفاوض، فهذه إشارة إلى وجود نقطة ضعف ينبغي لك استكشافها أكثر، لأن الشخص المقابل يخفي شيئاً ما عنك. قد تكون فجوة في التاريخ الوظيفي للمتقدم للعمل، أو في حالة المفاوض قد تشير إلى نقطة ضعف في قدرته على تحقيق نتيجة معينة أو الالتزام بإطار زمني.

لنأخذ هذا المثال: متقدمٌ للعمل في نادي ماجي الرياضي.

مَن يجري المقابلة: «هل يمكنك أن تعطينا لمحة موجزة عن خبرتك العملية من فضلك؟».

المتقدم للوظيفة: «عملت لمدة 13 شهراً في نادي ومركز الرشاقة وودجيت، حيث كنت أدير جميع دروس التمارين الهوائية وتمارين الدوران ثلاثة أيام في الأسبوع، وفي الأيام الثلاثة الأخرى، كنت أساعد

في الإدارة، ولهذا السبب، فأنا أملك خبرة جيدة في كلا المجالين في هذا العمل. وبعد إغلاق النادي، عملت في نادي آشبي لفترة من الوقت والآن أنا متلهف حقاً للعمل في نادي ماجي، في أي مجال تحتاجون إليه - إدارة، إرشاد، تدريب شخصي - إنني شخص نشيط جداً".

هل يمكنك تحديد النقطة التي لا يريد هذا الشخص البحث فيها؟ أين قام الشخص بعملية تجسير نص؟ وهل هناك عملية تحويل انتباه خفية؟ عندما تقرأ الإجابة، ستلاحظ وجود درجة عالية من التفاصيل بخصوص الزمن الذي أمضاه هذا الشخص في نادي ومركز الرشاقة وودجيت، ثم تصبح المعلومات غامضة في ما يتعلق بنادي آشبي - تجسير نص - وبعد ذلك تزداد التفاصيل مجدداً - تحويل الانتباه - عندما يتحدث المتقدّم عن الوظيفة الجديدة. هنا يجب على الشخص الذي يجري المقابلة أن يطرح المزيد من الأسئلة حول نادي آشبي، أو ربما يتوجب عليه الاتصال بالنادي للاستعلام عن الأمر.

قد يحدث أمر مشابه خلال عملية تفاوض، حيث يقوم الطرف الآخر بحذف جانب معين و/أو يحاول تحويل انتباهك عن أحد جوانب الاتفاق. لذا، عليك الانتباه إلى هذه التقنيات. إن تجسير النص وتحويل الانتباه وحدهما قد لا يعنيان وجود عملية خداع، لكنهما يشيران إلى جوانب ينبغي لك تشديد تركيزك عليها.

تقنية ودي، ودي، صعب: يُعتبر طرح الأسئلة المناسبة خلال المقابلات والمفاوضات من أحد العوامل الجوهرية لتحقيق نتيجة ناجحة. وللمساعدة على كشف الخداع خلال هذه الظروف، هناك تقنية جيدة تتمثّل بطرح سؤال غير متوقَّع يضع الشخص الآخر تحت المجهر. عندما يحدث ذلك، سيستعيد الصادق توازنه بسرعة، في حين سترتسم على وجه الكاذب نظرة غزال تحت أضواء السيارة الكاشفة وسيسرِّب إشارات خداع في أثناء تلعثمه في الإجابة؛ بسبب ازدياد الحمل الإدراكي.

ولزيادة تأثير هذه الأسئلة إلى أقصى حدٍّ ممكن، يصبح التوقيت مهماً. بالنسبة إليّ، إنني أستخدم تقنية ودي، ودي، صعب. تقود هذه التقنية الشخص الآخر عبر طريق ودي، نازعةً منه أسلحته، وبعد ذلك يُلقَى عليه السؤال \الصعب بشكل مفاجئ. لن تشكل هذه الطريقة أي مشكلة بالنسبة إلى الشخص الصادق، لأنه ببساطة سيرجع إلى معلومات حقيقية يمتلكها مسبقاً، أما الكاذب، فسيكون بحاجة إلى اختراع أمر ما على وجه السرعة، لأن الطريق الودي الذي جعلتَه يعبره لم يتح له الوقت الكافي لتحضيره. وهذا ما سيجعله يسرِّب أدلّة خداع أشد وضوحاً. ولزيادة التأثير أكثر، ثبِّت عينيك على الشخص مباشرةً عندما تطرح عليه السؤال الصعب.

ثمة أمر هام ينبغي لك أن تتذكّره عندما تستخدم هذه التقنية، وهو تجنُّب طرح سؤال مكوَّن من جزءَين، لأن هذا النوع من الأسئلة سيمنح الشخص الآخر فرصة اختيار واحد من الجزءَين للإجابة عنه، ومع السؤال الصعب عليك ألا تجعل هذا الخيار متاحاً له. إليك هذا المثال عن السؤال المزدوج: «هل هذا هو السعر الأفضل؟ وهل هذا المنتج ذو نوعية جيدة؟»، ورداً على هذا السؤال، يمكن للشخص المقابل أن يجيب متحدثاً عن نوعية المنتج، ويتجنب الإجابة عن الجزء المتعلق بالسعر.

مثال على تقنية ودي، ودي، صعب:

سؤال: «إذا اتفقنا على شراء هذه الأشياء، هل يمكنك تسليمنا إيّاها في الوقت المتفق عليه؟».

جواب: «أجل».

سؤال: «أنتم تزودون هذه المنتجات منذ عدة سنوات؟».

جواب: «أجل».

سؤال: «وهل هناك خدمة جيدة بعد البيع؟».

جواب: «أجل».

سؤال: «وأفضل سعر لديكم هو 1200 دولارٍ؟".

جواب: «أجل».

سؤال: «لماذا لا تستطيعون تقديم سعر أرخص؟». (سؤال صعب مكون من جزء واحد).

سيرغم السؤال الأخير الشخص المقابل إما على الإجابة بصدق وإما على الإسراع في ابتداع أسباب تبرر معقولية السعر. قد يجعل هذا السؤال الشخصَ الصادقَ يشعر بعدم الارتياح لكنه سيستعيد توازنه بسرعة. أما الكاذب، فإن استعادة توازنه ستتطلب منه قدراً لا بأس به من الجهد الذهني والوقت، وما لم يكن قد تمرَّن على هذه الكذبة كثيراً، فإنه سيسبح في بركة من أدلة الخداع.

ملاحظة أخيرة: سواء أكنت تجري مقابلة مع مدير تنفيذي أو عامل، أم تفاوض على صفقة تتعلق بغسّالة أو بعقد يساوي عدة ملايين من الدولارات، فإن كشف الخداع الناجح يمكن أن يوفِّر عليك المال وألم الرأس معاً. وبما أنه ليس هناك أدلة خداع محددة تحدث فقط خلال المقابلات والمفاوضات، وحتى تحمي مصالحك من الخداع قدر الإمكان، أنصحك بقراءة الكتاب بأكمله ومن ثم دمج الاقتراحات الواردة تحت عنوان \اقتراحات مفيدة مع نموذج كشف الكذب ذي الخطوات الخمس.

المَصَادِر

1. Dr Paul Ekman IN: How to Spot a Liar by James Geary, www.time.com/time/europe/magazine/2000/313/ lies.html. See Caveat in this book stating limitations in lie detection accuracy.
2. University of Massachusetts study quoted in The College of St. Scholastica article, 'Lying and Deception' at http://faculty.css.edu/dswenson/web/OB/lying.html. Also Psychologist Gerald Jellison (University of South California) found that people are lied to approximately one untruth every five minutes IN: How to Spot a Liar by James Geary http://www.time.com/time/europe/magazine /2000/313/lies.html; Dr. Charles Ford, author of Lies! Lies!! Lies!!!, says that the average Joe lies seven times an hour -- if you count all the times people lie to themselves. Dr. Ford is a psychiatrist and professor at the University of Alabama at Birmingham. http://www.nlag.net/Sermons/Transcripts/mjdeadmendont.htm
3. Feldman, R. S. Forrest, J. A. And Happ, B. R. (2002) Self presentation and verbal deception: do self presenters live more?
4. According to Professor Bella Paulo's research conducted at the University of Massachusetts in 1996
5. According to Professor Bella Paulo's research conducted at the University of Massachusetts in 1996
6. Why Don't We Catch Liars; Paul Ekman In: Social Research volume 63, 1996.
7. Ekman, P. (2001) Telling Lies.
8. Some research has shown that people from a deprived background or broken home have an increased ability to detect and tell lies. However, there is also contrary research to

this finding.

9. Why Don't We Catch Liars; Paul Ekman In: Social Research volume 63, 1996
10. Ekman and O'Sullivan, 1991; DePaulo and Pfeiffer, 1986. The only category that attained a high level were members of the US Secret Service reaching 80 per cent accuracy.
11. Kraut and Poe (1980) Humans as Lie Detectors: some second thoughts. Journal of Communication, 30, pages 209 – 216. See also Kraut, R.E., and Poe, D. (1980). Behavioural roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 784-798;
12. The comparison between college students and Customs officers in this context only relates to the ability to detect deceit as outlined in Kraut and Poe's research. Customs officers in most countries receive professional training outside that examined by Kraut and Poe, as such it is not seriously asserted that Customs officers could be effectively replaced by college students – this is humour(!) Customs officers in most countries are professional and effective.
13. Who Can Catch a Liar? Ekman and O'Sullivan (1991), American Psychologist, Vol 46 pages 913-920.
14. A Few Can Catch a Liar, Ekman, O'Sullivan and Frank (1999). American Psychological Society, Vol 10, No 3.
15. Anthropologist Ray Birdwhistell found similar results
16. A Few Can Catch a Liar, Ekman, O'Sullivan and Frank (1999). American Psychological Society, Vol 10, No 3.
17. A study by Dr Maureen O'Sullivan PhD (Lie Wizard Project), at the University of San Francisco found 31 wizards among 13,000 people tested.
18. Though there are some limitations in that Doctor O'Sullivan found that all Lie Wizards were intelligent.

19. Article by Gregory A. Perez, '"A Rare Few Have the Skill to Detect the Flickers of Faults Will, Scientists Say'" quoting the findings of Doctor Maureen O'Sullivan, at http://www.msnbc.msn.com/id/6249749
20. Having said that, nothing in this subject area is 100 per cent, so you will need to apply your own personal judgement as to how you use the results of the lie detection. As previously said, armed with the requisite knowledge and practice the accuracy of the lie detection will be beyond that of the average person.
21. Littlepage, G. E. and Pinealut, M. A. (1985). Detection of Deception of Planned and Spontaneous Communications. The Journal of Social Psychology, 125(2), 195-201.
22. Analysis of blink rate patterns in normal subjects, Bentivoglio AR, Bressman SB, Cassetta E, Carretta D, Tonali P, Albanese A at Istituto di Neurologia, Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma, Italy. http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9399231
23. Frogs into Princes, Neuro Linguistic Programming by Richard Bandler and John Grinder, Published by Real People Press/UT in 1979.
24. Based on the work by Doctor Alan Hirsch and Doctor Charles Wolf. See also, '"Gestures reveal what the lips conceal. (Literature on Mendacity)'", http://www.thefreelibrary.com/Gestures+reveal+what+t he+lips+conceal
25. President Clinton's Grand jury Testimony of August 17, 1998,
26. About once every four minutes. The author of this book does not assert in any way that former US President Bill Clinton is a deceitful person; this book relies upon the findings in academically published articles and published reports that have examined the subject Grand jury testimony.
27. Peter Collett, author of The Book of Tells, published by

Random House.

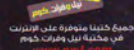
28. Information on training can be found at http://www.paulekman.com/
29. Based on the research by Dr Paul Ekman
30. Anthropologist Ray Birdwhistell found similar results
31. http://millercenter.org/scripps/archive/speeches/detail/3930

منذ عدة سنوات، عندما بدأت البحث للمرة الأولى حول موضوع كشف الكذب، وجدت الكثير من الكتب والدراسات الأكاديمية رفيعة المستوى التي تناولت هذا الموضوع، لكنني لم أجد إرشادات فعالة وسهلة الفهم تقدم معرفة ومهارات يمكن تطبيقها عملياً بعد الانتهاء من القراءة على الفور، ولهذا السبب قررت كتابة دليل تطبيقي بنفسي.

إذا كنت تبحث عن التمتّع بصلابة نفسية للاستفادة منها عند عقد صفقة تجارية، أو للتفاوض على نتيجة ما، أو للتفاعل مع الناس، أو حتى للقيام بعملية شراء، فعليك بهذا الكتاب. ستجد ضمن هذه الصفحات بعض المتعة والتمارين المشوقة، لأن كشف الكذب ليس بالضرورة أن يكون ممارسة شريرة. تحدَّ أصدقاءك وعائلتك إذا كانوا يستطيعون الإفلات بالكذب عليك.

تصميم الغلاف: علي القهوجي






ISBN 978-614-01-0593-5
9 786140 105935